DECISÃO DA COMISSÃO

de 18 de Setembro de 1996

que altera a Decisão 92/317/CEE, relativa ao auxílio concedido à Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, actualmente denominada Mediterráneo Técnica Textil SA e ao seu adquirente

(Apenas faz fé o texto em língua espanhola)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(97/242/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o nº 2 do seu artigo 93º,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o nº 1, alínea a), do seu artigo 62º,

Após ter notificado as partes para apresentarem as suas observações nos termos do artigo 93º do Tratado CE,

Considerando o seguinte:

I

A Hilaturas y Tejidos Andaluces SA (Hytasa), actualmente denominada Mediterráneo Técnica Textil SA (MTT), era uma empresa privada que, devido a dificuldades de ordem financeira, foi adquirida pelo Patrimonio del Estado em 1982. A Hytasa fabricava produtos têxteis nas suas fábricas em Sevilha e respectiva região.

Desde a sua aquisição em 1982 e até 1986, o Patrimonio del Estado deu execução a um plano de reestruturação financiado através de um regime espanhol de auxílios sectoriais, bem como através de injecções de capital no valor de 6 600 milhões de pesetas espanholas. Apesar destas medidas, a Hytasa não conseguiu obter resultados económicos satisfatórios. Em vésperas da adesão da Espanha à Comunidade Europeia, o seu capital havia praticamente desaparecido.

Em 1989, na sequência de uma denúncia, a Comissão solicitou às autoridades espanholas informações relativamente às presumíveis contribuições de capital efectuadas a favor da Hytasa a partir de 1986. Pela resposta dada pelas autoridades espanholas, a Comissão determinou que a Hytasa havia recebido aumentos de capital no valor de 7 100 milhões de pesetas espanholas.

Em 1990, as autoridades espanholas comunicaram à Comissão que a Hytasa iria ser privatizada. As condições do processo de privatização incluíam uma injecção de capital de 4 300 milhões de pesetas espanholas efectuada pelo Patrimonio del Estado.

Entre os proponentes interessados na Hytasa, o Governo espanhol seleccionou a proposta apresentada pela Hilaturas Gossypium SA, com sede em Barcelona, e a Industria Textil del Guadiana SA, com sede em Badajoz. O Governo espanhol considerou que estes adquirentes apresentavam a proposta mais interessante em termos económicos, bem como a melhor garantia para a futura viabilidade da empresa. Esta avaliação processou-se com base no programa de recuperação industrial proposto pelos adquirentes, bem como na sua capacidade financeira para efectuar os futuros aumentos de capital previstos, na sua experiência no sector têxtil e na vantagem que representava o facto de os adquirentes já serem proprietários de estruturas industriais e comerciais, o que contribuiria para a execução do plano industrial da Hytasa.

De acordo com o contrato de venda apresentado pelas autoridades espanholas, as condições foram as seguintes:

— o preço de venda do total das acções da empresa foi fixado em 100 milhões de pesetas espanholas,

— durante um período de três anos:

  — os adquirentes comprometiam-se a não vender as suas acções, a não ser com autorização prévia do Patrimonio del Estado,

  — as alterações de titularidade das acções restringir-se-iam às operações que assegurassem a participação maioritária dos adquirentes,

  — os adquirentes não efectuariam quaisquer reduções de pessoal, a não ser que chegassem a um acordo prévio com os representantes dos trabalhadores e que tal redução decorresse de reformas antecipadas ou de suspensões temporárias de trabalho,

— não seriam pagos dividendos por um período de cinco anos. Durante o mesmo período, os adquirentes não poderiam fraccionar a empresa nem vender parte da mesma; deveriam também conservar todas as instalações existentes no momento da venda e parte dos seus bens imobiliários,

— as receitas de eventuais vendas de outros bens imobiliários reverteriam integralmente a favor da empresa,

— os compradores executariam o plano de recuperação apenso ao contrato de venda,

— todas as novas marcas comerciais, bem como outros activos incorpóreos, seriam adquiridos pela Hytasa,

— o aumento de capital de 4 300 milhões de pesetas espanholas efectuado pelo Patrimonio del Estado à data da venda seria utilizado para melhorar a situação financeira da Hytasa, para a realização de investimentos e para indemnizações de despedimentos,

— os adquirentes renunciariam a quaisquer benefícios financeiros decorrentes de uma antiga queixa da Hytasa contra o Patrimonio del Estado. Considerariam o balanço da Hytasa encerrado em 30 de Junho de 1990 como parte do contrato, na condição de o vendedor assumir todos os compromissos financeiros decorrentes de actos anteriores à venda da empresa,

— os adquirentes comprometiam-se a aumentar o capital da empresa em 3 700 milhões de pesetas espanholas, realizando 25 % dessa importância no momento da aquisição da mesma.

Em Julho de 1990 (1), a Comissão deu início ao processo previsto no nº 2 do artigo 93º relativo às dotações de capital a favor da Hytasa efectuadas pelo Estado no valor de 7 100 milhões de pesetas espanholas, no período entre a adesão da Espanha em 1986 e o ano de 1988, bem como a quaisquer auxílios adicionais que o Estado possa ter concedido no âmbito da venda da empresa. A Comissão considerou que estas intervenções financeiras constituíam um auxílio para efeitos do nº 1 do artigo 92º do Tratado CE e que este auxílio não parecia reunir, em princípio, as condições necessárias para a aplicação de qualquer das derrogações previstas nos nºs 2 e 3 do mesmo artigo. Esta decisão foi notificada ao Estado espanhol por ofício de 3 de Agosto de 1990.

Em 16 de Outubro de 1990, o Governo espanhol apresentou as suas observações nos termos do processo. Entre os argumentos apresentados, as autoridades espanholas alegaram que não se verificara qualquer auxílio no âmbito da venda da Hytasa e que a empresa fora vendida ao candidato que apresentara a proposta mais vantajosa, na sequência de concurso público no mercado internacional.

As mesmas Autoridades salientaram posteriormente que, mesmo que as condições de venda incluíssem um certo nível de auxílio, a venda da Hytasa transcendia uma mera transferência da empresa para o sector privado, pressupondo também a execução de um programa de recuperação apresentado pelos adquirentes, os quais participariam no seu financiamento através de uma dotação de capital no valor de 3 700 milhões de pesetas espanholas e incorporariam o seu saber-fazer nos activos da empresa. Na opinião das referidas autoridades, a venda não tinha como objectivo manter simplesmente a empresa em funcionamento, mas antes garantir a sua recuperação económica, técnica e financeira, pelo que as intervenções públicas obedeciam às disposições aplicáveis do direito comunitário.

As autoridades espanholas referiram também que a localização da empresa em Sevilha, uma região elegível para auxílios regionais, sugeria que a derrogação prevista no nº 3, alínea a), do artigo 92º se poderia aplicar no presente caso.

No âmbito do processo e com data de 21 de Janeiro de 1991, foram recebidas observações da Federação Alemã da Indústria Têxtil, que foram comunicadas às autoridades espanholas por ofício de 6 de Fevereiro de 1991. As autoridades espanholas responderam a estas observações por ofício de 27 de Março de 1991.

Juntamente com as suas observações relativamente ao início do processo, as autoridades espanholas apresentaram um plano de reestruturação elaborado pelos novos proprietários. O plano previa a execução de um programa de investimentos no valor de 2 500 milhões de pesetas espanholas. As principais intervenções diziam respeito ao sector do algodão. Previa-se um aumento do fabrico de produtos acabados entre 80 % e 300 % em relação aos valores de 1989.

O plano previa também uma redução do pessoal, que passaria de 1 050 trabalhadores em 1990 para 700 em 1992, através de reformas antecipadas e de incentivos para saídas negociadas. Estimava-se em 2 040 milhões de pesetas espanholas o custo para a Hytasa decorrente dos incentivos para as saídas negociadas.

O plano previa ainda uma melhoria gradual da situação financeira da Hytasa. De prejuízos no valor de 1 957 milhões de pesetas espanholas em 1990, a empresa passaria a apresentar um pequeno lucro de 139 milhões de pesetas espanholas em 1994.

A Comissão expressou as suas dúvidas quanto a este plano de recuperação numa reunião realizada com representantes do Patrimonio del Estado, em 18 de Março de 1991, e solicitou às autoridades espanholas que apresentassem um plano de reestruturação revisto. As autoridades espanholas apresentaram o novo plano em 13 de Junho de 1991.

O novo plano previa alterações na política comercial e de produção da Hytasa. A empresa venderia exclusivamente produtos acabados, aumentando a sua produção entre 50 % e 230 %, consoante o produto. Criar-se-iam novas linhas de produção, dando maior ênfase ao *design* e à moda, a fim de valorizar o produto em termos comerciais.

A capacidade de produção nas operações de fiação e tecelagem seria reduzida em 51 % a 40 % em relação a 1989. Para satisfazer as necessidades adicionais de produtos semiacabados, a empresa recorreria a fornecedores externos.

Verificar-se-ia uma redução da mão-de-obra, passando de 1 050 trabalhadores em 1990 para 720 em 1992. O custo total desta redução era estimado em 1 250 milhões de pesetas espanholas (750 milhões de pesetas espanholas em 1990 e 500 milhões de pesetas espanholas em 1991).

A empresa teria resultados negativos em 1991 e 1992; em 1993, previa-se um resultado positivo modesto de 95 milhões de pesetas espanholas. Em 1994, a empresa apresentaria um resultado positivo de 716 milhões de pesetas espanholas.

No âmbito do processo nos termos no nº 2 do artigo 93º atrás referido, a Comissão tomou uma decisão final em 25 de Março de 1992, Decisão 92/317/CEE (2).

(1) JO nº C 320 de 20. 12. 1990, p. 14.

(2) JO nº L 171 de 26. 6. 1992, p. 54.

A referida decisão começou por estabelecer que as intervenções do Patrimonio del Estado em relação à Hytasa deviam ser consideradas auxílios estatais, dada a natureza pública dos recursos financeiros do Patrimonio del Estado e porque, com base no «princípio do investidor privado numa economia de mercado», não se podia considerar que o Patrimonio del Estado tivesse actuado como tal.

Na sua Decisão 92/317/CEE, a Comissão considerou que as dotações de capital no valor de 7 100 milhões de pesetas espanholas, afectadas à Hytasa durante o período de 1986 a 1988, tinham sido efectuadas de forma ilegal, visto não terem sido notificadas nos termos do nº 3 do artigo 93º do Tratado CE. A Comissão teve, no entanto, em consideração o facto de, antes da adesão da Espanha às Comunidades Europeias em 1 de Janeiro de 1986, a política industrial espanhola em matéria de empresas públicas se ter baseado, por vezes, em princípios radicalmente diferentes dos que inspiram a política de concorrência do Tratado CE e que, após a adesão, estas empresas tiveram necessidade de se adaptar a um novo ambiente concorrencial. As contribuições de capital a favor da Hytasa no valor de 7 100 milhões de pesetas espanholas tiveram como objectivo facilitar essa adaptação e não relançar artificialmente as suas actividades, pelo que a Comissão, no artigo 1º da sua decisão, concluiu que se poderia considerar que o auxílio preenchia as condições de aplicação da derrogação prevista no nº 3, alínea c), do artigo 92º

No entanto, a Comissão entendeu, conforme referiu na decisão de 25 de Março de 1992, que o auxílio estatal de 4 200 milhões de pesetas espanholas (1) contido na dotação de capital efectuada pelo Patrimonio del Estado a favor da Hytasa, no âmbito da sua privatização em Julho de 1990, era ilegal por ter também sido concedido pelo Estado espanhol em violação do disposto no nº 3 do artigo 93º A Comissão considerou igualmente este auxílio incompatível com o mercado comum, visto não preencher as condições de aplicação das derrogações previstas nos nºs 2 e 3 do artigo 92º

No que diz respeito à derrogação prevista na alínea a) do nº 3 do referido artigo, a Comissão considerou que, embora a Hytasa se encontre situada em Sevilha, uma região elegível para auxílios regionais nos termos do citado artigo, o auxílio a essa empresa não fora concedido no âmbito de regimes regionais previamente autorizados pela Comissão, tendo como base uma decisão *ad hoc* do Governo espanhol. A Comissão considerou, além disso, que mesmo que fosse reconhecido o carácter regional do auxílio, este não poderia ser considerado compatível com o mercado comum nos termos do nº 3, alínea a), do artigo 92º, visto não contribuir de forma efectiva para o desenvolvimento a longo prazo da região.

Em relação à derrogação prevista no nº 3, alínea c), do artigo 92º, a Comissão considerou, após análise do plano de reestruturação nas suas versões inicial e revista, que as reduções previstas na produção e venda de produtos intermédios eram largamente compensadas por aumentos no fabrico e venda de produtos acabados. Com base neste facto, a Comissão considerou que o plano de reestruturação da Hytasa não continha uma compensação suficiente como contrapartida do auxílio.

Quanto à redução da mão-de-obra prevista no plano, a Comissão considerou, com base na redução verificada até à data de adopção da Decisão 92/317/CEE, que o objectivo de redução do pessoal para 720 trabalhadores em 1992 não seria atingido.

Nos artigos 2º e 3º da decisão o auxílio foi considerado incompatível com o mercado comum, sendo, portanto, ordenado ao Patrimonio del Estado que procedesse à recuperação dos 4 200 milhões de pesetas espanholas junto da empresa beneficiária.

II

A Espanha interpôs, em 19 de Junho de 1992, um recurso ao abrigo do artigo 173º do Tratado CE, solicitando a anulação dos artigos 2º, 3º, 4º e 5º da Decisão 92/317/CEE.

No seu acórdão de 14 de Setembro de 1994, proferido nos processos apensos C-278/92, C-279/92 e C-280/92, Espanha/Comissão (2), o Tribunal de Justiça declarou que os 4 200 milhões de pesetas espanholas constituíam um auxílio para efeitos do nº 1 do artigo 92º do Tratado CE. O Tribunal foi igualmente de parecer que este elemento de auxílio era ilegal, visto ter sido concedido em violação do disposto no nº 3 do artigo 93º

Segundo o Tribunal de Justiça, com base na comunicação da Comissão relativa a regimes de auxílios regionais (3), a Comissão tinha razão em considerar que os auxílios concedidos com base numa decisão *ad hoc* não preenchiam, em princípio, o critério de especificidade regional. Nessas circunstâncias, cabe ao Estado-membro justificar que o auxílio em causa preenche realmente o critério de especificidade regional. O Tribunal de Justiça declarou, no entanto, que a Comissão deveria especificar previamente os critérios segundo os quais considera que os auxílios *ad hoc* têm excepcionalmente carácter regional, visto que o facto de o auxílio ser concedido através de uma decisão *ad hoc* não excluía necessariamente a sua classificação como auxílio regional para efeitos do nº 3, alínea a), do artigo 93º

(1) O elemento de auxílio de 4 200 milhões de pesetas espanholas resultou da dedução dos 100 milhões de pesetas espanholas pagos pelo adquirente da empresa aos 4 300 milhões de pesetas espanholas da injecção de capital efectuada pelo Patrimonio del Estado.

(2) Colectânea I-4103, 1994.

(3) JO nº C 31 de 3. 2. 1979, p. 9.

Segundo o Tribunal de Justiça, a Comissão não apresentara argumentos suficientemente sólidos no que diz respeito ao facto de o novo plano de reestruturação não assegurar a viabilidade da Hytasa. A Comissão não analisara o impacto do programa revisto no restabelecimento da rendibilidade da Hytasa, tendo o Tribunal considerado essa análise necessária, dado que o novo plano de reestruturação previa uma reorientação substancial da produção no sentido do fabrico de produtos acabados. O Tribunal de Justiça considerou que a análise da Comissão relativa à compatibilidade do auxílio com o nº 3, alínea a), do artigo 92º não satisfazia, por isso, os critérios por ela própria estabelecidos.

Com base nestes fundamentos, o Tribunal de Justiça anulou o artigo 2º (segundo parágrafo), bem como os artigos 3º, 4º e 5º da Decisão 92/317/CEE. Em consequência, o processo iniciado nos termos do nº 2 do artigo 93º do Tratado CE continua em aberto e, dada a anulação parcial da Decisão 92/317/CEE pelo referido acórdão, a Comissão deve adoptar outra decisão que altere a referida decisão de 25 de Março de 1992 e que encerre o referido processo.

III

A fim de tomar em devida conta o acórdão do Tribunal de Justiça, a Comissão deve proceder a uma reavaliação quanto à compatibilidade com o mercado comum do auxílio concedido pelo Patrimonio del Estado à Hytasa, no âmbito da sua privatização.

O nº 2 do artigo 92º do Tratado CE define os casos em que os auxílios que correspondem à definição estabelecida no nº 1 desse mesmo artigo são compatíveis com o mercado comum. O auxílio à Hytasa não corresponde a nenhum desses casos.

O nº 3 do artigo 92º enumera os casos em que os auxílios podem ser considerados compatíveis com o mercado comum. Na alínea a) são referidos os auxílios destinados a promover o desenvolvimento económico de regiões em que o nível de vida seja anormalmente baixo ou em que exista grave situação de subemprego. Na alínea c) são referidos os auxílios destinados a facilitar o desenvolvimento de certas actividades ou regiões económicas, quando não alterem as condições das trocas comerciais de maneira que contrariem o interesse comum.

O auxílio a favor da Hytasa, no âmbito da sua privatização, não foi concedido com base num regime de auxílios regionais, tendo sido autorizado através de uma decisão *ad hoc*. Tal como já referido na parte II da presente decisão, o Tribunal de Justiça decidiu, no seu acórdão de 14 de Setembro de 1994, que o facto de o auxílio ter sido concedido através de uma decisão *ad hoc* não exclui a possibilidade de ser considerado um auxílio regional para efeitos do nº 3, alínea a), do artigo 92º. É, portanto, necessário determinar se o auxílio concedido à Hytasa pode ser considerado compatível com o mercado comum, não apenas nos termos do nº 3, alínea c), do artigo 92º, como a Comissão fizera anteriormente, mas também nos termos do nº 3, alínea a), do mesmo artigo (1).

(1) As derrogações contidas no nº 3, alíneas b) e d), do artigo 92º não são aplicáveis neste caso.

Na altura em que o auxílio foi concedido, a política da Comissão relativa a auxílios à reestruturação estava definida no ponto 228 do seu *VIII Relatório sobre a Política de Concorrência*. Os auxílios à reestruturação deviam estar estritamente condicionados à execução de um programa de reestruturação e/ou de conversão rigoroso e servir efectivamente para restaurar a viabilidade da produção em causa. A sua intensidade e montante deviam limitar-se ao mínimo imprescindível para manter a empresa em funcionamento durante o inevitável período de transição até o programa começar a produzir os seus efeitos. O período em causa devia, portanto, ser limitado, devendo o auxílio ser progressivamente reduzido. Estas condições deviam ser rigorosamente cumpridas; caso contrário, poderia verificar-se uma transferência dos problemas sociais e industriais de um Estado-membro para outro, proporcionando apenas às empresas beneficiárias um pequeno período de alívio, visto ser inevitável que os problemas viessem a reaparecer mais tarde e de forma agravada.

Quando a Comissão recebeu o primeiro plano de reestruturação da Hytasa, considerou que este não assegurava a viabilidade da empresa. Solicitou, por isso, às autoridades espanholas a apresentação de um novo plano que garantisse efectivamente essa viabilidade.

As autoridades espanholas apresentaram um novo plano, que abrangia o período de 1991 a 1994, altura em que a empresa se tornaria novamente viável. Este plano previa uma reorientação radical das actividades, concentrando-se estas na fase final do processo de produção. Previam-se também aumentos e reduções da capacidade de produção, não tendo, portanto, sido apresentados elementos claros que permitissem avaliar uma eventual redução das actividades da empresa.

Segundo o plano apresentado, a quota de produtos acabados de algodão no volume de negócios subiria de 42 % em 1990 para 64 % em 1994, enquanto a quota de vestuário de algodão subiria de 10 % em 1990 para 20 % em 1994. A quota de produtos acabados de lã no volume de negócios seria reduzida entre 31 % e 16 % no mesmo período.

O quadro de pessoal, após o processo de reestruturação, compreenderia 720 trabalhadores, em comparação com o número de 700 apresentado no plano original.

O elemento de auxílio (4 200 milhões de pesetas espanholas) ultrapassava largamente o investimento previsto (de cerca de 2 500 milhões de pesetas espanholas). Segundo o balanço da empresa, os investimentos líquidos cifravam-se em 1 418 milhões de pesetas espanholas em 1991 e em 1 000 milhões de pesetas espanholas em 1992. Visto estes montantes incluírem também o valor da capacidade encerrada (como montantes negativos), os novos investimentos eram ainda mais elevados que o declarado.

Segundo os balanços fornecidos, a empresa apresentava um rácio capital social/fundos próprios invulgarmente elevado, bem como activos importantes. Em 1991, os activos expressos da empresa eram de 14 991 milhões de pesetas espanholas, em comparação com um rendimento total de exploração de 3 173 milhões de pesetas espanholas. A rotação de activos correspondente, de 0,2 em 1991

— um índice que corresponde à capacidade da empresa de gerar vendas através da utilização dos seus activos -, indica que a produção da empresa era demasiado baixa e/ou que a empresa manteve activos desnecessários. Ambas as possibilidades resultariam num impacto negativo na rendibilidade da empresa, visto que as amortizações teriam sido demasiado elevadas em relação à rotação e ao valor dos activos a financiar. Mesmo em 1994 — altura em que se previa que a empresa passasse a ser rendível — a rotação total de activos de 0,5 teria sido demasiado baixa.

De acordo com a análise efectuada pela Comissão, a empresa apresentava existências extremamente elevadas, especialmente em 1991, altura em que a média de produtos acabados em armazém era de 429 dias. O volume de existências nas previsões dos balanços para os anos seguintes mantinha-se inalterado. Este facto é importante, visto a redução das existências ser indispensável para o sucesso da reestruturação. Neste contexto, é de referir que uma comparação entre a previsão da produção de unidades acabadas de algodão e a previsão de vendas apresenta um excesso crescente de produção entre 1991 e 1994, que atinge 3 000 milhões de pesetas espanholas. Em relação ao volume de negócios líquido de 1991 (3 173 milhões de pesetas espanholas), este valor é de quase 100 %.

O principal problema da empresa era a sua fraca rendibilidade. A Comissão observa que, a fim de demonstrar a viabilidade da empresa, o plano de reestruturação partiu de uma série de pressupostos fundamentais que não foram suficientemente explicados. Os principais pressupostos eram um crescimento substancial do volume de negócios no período entre 1991 e 1994, preços consideravelmente mais elevados por unidades vendidas de produtos acabados de algodão e uma melhoria significativa da produtividade da mão-de-obra.

Previa-se um aumento do volume de negócios de 70 % entre 1991 e 1992 e de 136 % até 1994 e um aumento tanto dos produtos acabados de algodão como do vestuário de algodão de 83 % em 1992, de 120 % em 1993 e de 175 % em 1994, em relação ao volume total de negócios em 1991. Considerando a estrutura de custos da empresa, o aumento do volume de negócios era essencial para a sua reestruturação. No entanto, as autoridades espanholas não deram qualquer explicação que justificasse estes aumentos, especialmente os relativos a 1991 e 1992. Tendo em conta que a empresa tencionava produzir e vender novos produtos, facto que implica geralmente algumas dificuldades no início, estas previsões são demasiado optimistas.

De acordo com o plano, a empresa previa, para a sua principal linha de produção — produtos acabados de algodão —, um aumento de 53 % no seu preço médio por unidade entre 1990 e 1991. Trata-se de um pressuposto de importância vital, não sendo, no entanto, dada qualquer informação ou justificação complementar para este nível de preços. A empresa não se tornaria viável em 1994 caso o preço médio por unidade de produtos acabados de algodão fosse inferior em 15 % ao valor estimado no programa de reestruturação, mesmo que tal fosse igual a um aumento de 30 % no preço médio entre 1990 e 1991.

No que diz respeito à fiabilidade da melhoria da estrutura de custos da mão-de-obra, a Comissão calculou as toneladas, metros e unidades produzidas por trabalhador, relativamente a cada ano, e comparou estes dados com os níveis de produtividade de 1990 e 1991. Segundo o plano de reestruturação, a maior parte dos trabalhadores seria afectada à fiação e tecelagem de algodão e de lã, bem como à produção de produtos acabados de algodão. Embora os índices revelem que a produtividade da mão-de-obra da empresa era muito fraca, havendo portanto margem para uma melhoria, a recuperação prevista no programa de reestruturação era muito elevada e processar-se-ia num período muito curto. Segundo a análise da Comissão, previa-se um aumento da produtividade da mão-de-obra no sector dos produtos acabados de algodão de 71 % de 1991 para 1992 e de 105 % de 1991 para 1993. A produtividade no sector do vestuário de algodão deveria aumentar 83 % de 1991 para 1992 e 175 % até 1994. A produtividade nas actividades de fiação e tecelagem de algodão deveria aumentar 60 % de 1991 para 1992. Mesmo que o ano de 1991 fosse considerado improdutivo e os valores da produção por empregado fossem comparados com a produtividade da empresa em 1990, o nível de progressos previsto seria extremamente elevado.

Embora a empresa tencionasse aumentar o seu volume de negócios em mais de 130 % num período de quatro anos, a mão-de-obra adstrita às tarefas administrativas seria reduzida de 291 trabalhadores em 1990, para 188 em 1994, ou seja, uma redução de 55 %. Tal só seria possível caso se procedesse à contratação externa de certas tarefas administrativas, facto que implicaria um considerável aumento do custo dos serviços externos; no entanto, este aspecto não foi tomado em consideração no plano de reestruturação.

A grande expansão prevista nas vendas de vestuário de algodão, considerado como fazendo parte dos consumíveis, bem como o aumento da necessidade de produtos semiacabados, devido aos limites da capacidade de produção, resultaria num aumento das matérias-primas e dos consumíveis, mas as despesas previstas continuavam a ser modestas. Infelizmente, o plano não continha quaisquer informações suplementares relativas às margens ou à necessidade de produtos semiacabados.

Tomando em consideração todas as observações *supra*, bem como o facto de alguns dados incluídos no plano de reestruturação não fazerem sentido na forma como foram apresentados, a Comissão vê-se obrigada a concluir que os pressupostos necessários para demonstrar a viabilidade a longo prazo da empresa, num período de tempo razoável, são pouco realistas e fiáveis, visto não serem susceptíveis de reconhecimento geral e nunca terem sido apresentadas provas que justificassem esses pressupostos.

É também duvidosa a capacidade da empresa para proceder ao reembolso das suas dívidas com base num volume de negócios inferior (e mais realista). De acordo com o plano, a empresa obteria um resultado positivo em

1994 (cerca de 716 milhões de pesetas espanholas). Também não é claro como poderiam os proprietários da empresa assumir e financiar um processo de reestruturação que poderia demorar mais tempo a concluir que o previsto no plano.

É exactamente a falta de credibilidade do segundo plano de reestruturação apresentado que constitui um problema para a Comissão. Conforme já referido, para além do facto de o plano se basear em previsões que só podem, no mínimo, ser consideradas como extremamente optimistas, as autoridades espanholas não apresentaram, no decorrer destes anos, qualquer elemento que permita à Comissão considerar que o objectivo é verdadeiramente o de garantir a reestruturação e a viabilidade da empresa. A Comissão deve tomar igualmente em consideração o facto de os adquirentes não terem querido ou podido cumprir a sua obrigação de proceder ao pagamento de 25 % do aumento de capital, previsto no contrato de venda, ou seja, 925 milhões de pesetas espanholas de um total de 3 700 milhões de pesetas espanholas.

Segundo as informações ao dispor da Comissão, no acto da venda apenas foram pagos 512 milhões de pesetas espanholas, ou seja, metade do montante previsto, e à data da adopção da Decisão 92/317/CEE, a empresa não recebera qualquer outra contribuição. Tal facto levanta sérias dúvidas quanto à capacidade e interesse dos adquirentes da Hytasa em cumprir a sua obrigação de aumento do capital da empresa em 3 700 milhões de pesetas espanholas. A Comissão tem de concluir que a falta dos meios financeiros com que a empresa poderia legitimamente contar significa que a viabilidade da operação e a existência futura da empresa, que dependiam do montante de recursos a ela adstritos, bem como da rapidez da sua afectação, ficaram comprometidas.

A Comissão é de opinião que o facto de a empresa a reestruturar se situar numa região elegível para auxílios regionais não justifica que se adopte uma posição permissiva face ao auxílio à reestruturação. A médio e longo prazo, o apoio artificial a empresas em última instância não viáveis não só não pode ser considerado abrangido pela derrogação estabelecida no nº 3, alínea a), do artigo 92º, como também é especialmente prejudicial para a economia dessas regiões, onde os recursos disponíveis através de regimes regionais, dada a sua escassez, deveriam ser utilizados para a criação de riqueza, neutralizando assim o seu atraso estrutural. O processo de reestruturação deve, portanto, permitir à empresa tornar-se economicamente viável a fim de contribuir para o real desenvolvimento da região, sem necessidade de auxílios repetidos.

A Comissão considera que o plano de reestruturação apresentado pelas autoridades espanholas no processo da Hytasa não garante a viabilidade a longo prazo da empresa. O auxílio não pode, portanto, ser considerado como promovendo o desenvolvimento económico da região para efeitos do nº 3, alínea a), do artigo 92º e não pode ser considerado compatível com o mercado comum com base nesse mesmo artigo.

Também não pode ser considerado compatível com base na derrogação prevista no nº 3, alínea c), do artigo 92º A Comissão é de opinião que o auxílio a empresas em dificuldades envolve um alto risco para o mercado comum, visto poder frustrar ou retardar indevidamente o processo de ajustamento estrutural, mantendo em funcionamento empresas que, em condições normais de mercado, deviam desaparecer ou ser reestruturadas. Por esta razão, a Comissão exige que tais auxílios fiquem dependentes da execução de um programa de reestruturação ou conversão sólido, que restaure a viabilidade a longo prazo da empresa beneficiária. Visto o plano de reestruturação apresentado não garantir a viabilidade da Hytasa, não pode ser aplicada a derrogação prevista no nº 3, alínea c), do artigo 92º

A opinião da Comissão de que o plano de reestruturação supramencionado não torna a empresa viável é confirmada pelas intervenções financeiras que as autoridades espanholas tiveram de efectuar a seu favor a partir de 1992. O plano de reestruturação nunca chegou a ser executado. Na sequência da falência de um dos proprietários — a Hilaturas Gossypium —, a Improasa, empresa executora do Patrimonio del Estado, adquiriu 30 % das acções da MTT em 1992. Várias propriedades pertencentes à MTT foram hipotecadas a favor da Improasa por cerca de 726 milhões de pesetas espanholas. A Improasa adquiriu também livranças emitidas pela MTT no valor de cerca de 4 660 milhões de pesetas espanholas.

Em 1992 o Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) [1] concedeu à empresa dois empréstimos no valor de 300 milhões de pesetas espanholas, no âmbito de um regime de auxílio aprovado pela Comissão [2]. A MTT encontra-se presentemente numa situação financeira difícil, com dívidas no valor de cerca de 10 000 milhões de pesetas espanholas, de tal forma que as autoridades espanholas competentes decidiram suspender indefinidamente os pagamentos da empresa, com vista à sua liquidação e subsequente venda dos seus activos para pagamento das dívidas.

IV

Nos casos em que o auxílio é considerado incompatível com o mercado comum, a Comissão exige que o Estado-membro recupere o auxílio junto da empresa beneficiária [a este propósito, ver a comunicação da Comissão publicada em 24 de Novembro de 1983 [3], bem como os acórdãos do Tribunal de Justiça proferidos nos processos 70/72, Comissão/Alemanha [4], e 310/85, Deufil/Comissão [5]]. Como tal é o caso do auxílio concedido à Hytasa, objecto da presente decisão, o auxílio de 4 200 milhões de pesetas espanholas concedido a essa empresa deve ser recuperado.

[1] O IFA é uma entidade pública pertencente à Comunidade Autónoma da Andaluzia.
[2] Auxílio estatal N 624/92.
[3] JO nº C 318 de 24. 11. 1983, p. 3.
[4] Colectânea p. 813, 1973.
[5] Colectânea p. 901, 1987.

A recuperação do auxílio deve processar-se de acordo com o direito espanhol, incluindo as disposições relativas a juros de mora por dívidas ao Estado, a contar da data da concessão do auxílio [ver ofício da Comissão aos Estados-membros SG(91) D/4577 de 4 de Março de 1991, bem como o acórdão do Tribunal de Justiça proferido no processo 142/87, Bélgica/Comissão (1)].

De acordo com a jurisprudência do Tribunal de Justiça, a recuperação do auxílio implica que essas disposições sejam aplicadas de forma a não tornar praticamente impossível a restituição exigida pelo direito comunitário. Quaisquer dificuldades de ordem processual ou outra relativamente à execução dessa medida não podem ter qualquer influência na sua legalidade (processo 142/87, acima citado).

Segundo o contrato de venda assinado pelas Autoridades espanholas e os adquirentes, qualquer consequência financeira importante decorrente de actos anteriores à venda da empresa deve ser assumida pelo vendedor. Esta cláusula permitiria ao Estado indemnizar os adquirentes da obrigação de reembolso do auxílio considerado pela Comissão incompatível com o mercado comum. Conforme já declarado na sua Decisão 92/317/CEE, a Comissão considera que tal facto neutralizaria o efeito essencial da sua decisão e perpetuaria a distorção da concorrência provocada por esse auxílio. Este procedimento constituiria um meio de contornar as disposições relativas a auxílios estatais estabelecidas no Tratado CE, tornando-as ineficazes. Em consequência e com base no princípio do primado do direito comunitário, esta disposição não será aplicada e a empresa beneficiária da vantagem indevida resultante do auxílio ilegal terá de proceder ao seu reembolso,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A Decisão 92/317/CEE é alterada da seguinte forma:

1. O segundo parágrafo do artigo 2º é substituído pelo seguinte texto:

   «O referido auxílio é considerado incompatível com o mercado comum, nos termos do nº 1 do artigo 92º do Tratado CE, visto não preencher as condições de aplicação de qualquer das derrogações previstas nos nºs 2 e 3 do artigo 92º do Tratado CE.».

2. O artigo 3º é substituído pelo seguinte texto:

   «*Artigo 3º*

   O Patrimonio del Estado recuperará junto da Mediterráneo Técnica Textil, anteriormente Hilaturas y Tejidos Andaluces SA (Hytasa), o montante de 4 200 milhões de pesetas espanholas concedido. A recuperação do auxílio deve processar-se de acordo com o direito espanhol, incluindo as disposições relativas a juros de mora sobre dívidas ao Estado, a contar da data da concessão do auxílio.

   Esta disposição será aplicada de forma a não tornar praticamente impossível a restituição exigida pelo direito comunitário. Quaisquer dificuldades de ordem processual ou outra relativamente à execução dessa medida não podem ter qualquer influência na sua eficácia.».

3. O artigo 4º é substituído pelo seguinte texto:

   «*Artigo 4º*

   Não será executado qualquer acordo que preveja uma indemnização aos adquirentes da Hilaturas y Tejidos Andaluces SA por parte do Estado ou do Patrimonio del Estado como consequência da obrigação de reembolso do auxílio recebido, imposta na presente decisão.».

Artigo 2º

O Estado espanhol informará a Comissão, no prazo de dois meses a contar da data da notificação da presente decisão, das medidas tomadas para lhe dar cumprimento.

Artigo 3º

O Reino de Espanha é o destinatário da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 18 de Setembro de 1996.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão

(1) Colectânea p. I-959, 1990.