DECISÃO DA COMISSÃO

de 16 de Novembro de 1999

relativa aos auxílios concedidos pela França à Gooding Consumer Electronics Ltd, no âmbito da reaquisição da antiga unidade da Grundig, em Creutzwald

[notificada com o número C(1999) 4230]

(Apenas faz fé o texto en língua francesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2000/425/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o n.º 2, primeiro parágrafo, do seu artigo 88.º,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o n.º 1, alínea a), do seu artigo 62.º,

Após ter notificado as partes interessadas a apresentarem as suas observações, em conformidade com aquelas disposições,

Considerando o seguinte:

I. PROCEDIMENTO

(1) Na sequência de artigos publicados na imprensa, a Comissão foi alertada para os auxílios que as autoridades francesas pretendiam conceder à antiga fábrica da Grundig em Creutzwald, recentemente adquirida pela Gooding Consumer Electronics Ltd (a seguir denominada «GCE»).

(2) As informações transmitidas, a pedido da Comissão, pela França entre 16 de Junho de 1994 e 29 de Março de 1995, bem como os documentos anexos à carta de 5 de Janeiro de 1995, permitiram estabelecer que havia efectivamente sido concedida uma parte dos auxílios. Estes dois auxílios em causa consistem num auxílio à investigação e desenvolvimento (I & D) e num auxílio à reestruturação (também designado auxílio de acompanhamento):

a) O primeiro auxílio, de 10 milhões de francos franceses (1,52 milhões de ecus), foi concedido com base em e em observância do regime «Vertente electrónica» aprovado pela Comissão [1];

b) O segundo auxílio ascendia a 36 milhões de francos franceses (5,5 milhões de ecus). Destas subvenções, 24 milhões de francos franceses foram concedidos pelo Estado e 12 milhões pelas autoridades regionais. Trata-se, em ambos os casos, de intervenções *ad hoc*.

(3) O plano de aquisição da antiga fábrica Grundig pela GCE, articulado em torno de dois eixos — reestruturação da empresa Gooding Electrónica SA (em seguida designada «GESA») e restauração da sua viabilidade a longo prazo — começou a ser aplicado em 30 de Março de 1994. As orientações propostas pelo adquirente eram as seguintes: i) reorientação da actividade de produção (televisores (mono) de qualidade, introdução de tecnologias relativas a receptores via satélite, cujo mercado regista um rápido crescimento), ii) salvaguarda de uma parte da produção graças a encomendas garantidas pelo anterior accionista Grundig, iii) redução da produção e dos efectivos, iv) aquisição de uma marca reputada que permita escoar uma parte importante dos seus produtos próprios e v) criação de uma rede de distribuição e de fabrico de equipamento original (OEM).

(4) Em 1994, o número de trabalhadores da GESA era de 350, o que corresponde a uma diminuição de 38 % relativamente aos 562 trabalhadores da antiga fábrica Grundig.

(5) Após a reestruturação, e no intuito de racionalizar o investimento, a GESA reduziu as capacidades para cerca de 300 000 televisores/ano contra as 578 000 unidades da Grundig em 1990/1991. A GCE/GESA intervieram no mercado europeu, cujas estimativas de produção, segundo um estudo de mercado comunicado pelas autoridades francesas, ascendiam a 16,7 milhões de televisores a cor em 1993. A sua quota de mercado situava-se, nessa altura, em cerca de 1,74 %. Ainda em 1993, a procura neste mesmo mercado europeu era de 21,5 milhões de receptores.

(6) Em 3 e 25 de Julho de 1995, as autoridades francesas informaram a Comissão de que a GESA tinha apresentado um pedido de declaração de insolvência em 22 de Junho de 1995. Nesta sequência, e pela última vez em 20 de Outubro de 1997, foram transmitidas à Comissão outras informações sobre a situação da empresa, assim como sobre os procedimentos de recuperação judicial e de liquidação.

(7) Por diversas vezes durante a instrução deste processo, as autoridades francesas solicitaram à Comissão que tivesse em conta as mais recentes evoluções registadas no âmbito do procedimento judiciário antes de decidir dar início a um procedimento nos termos do n.º 2 do artigo 88.º do Tratado, visto tal decisão «poder dificultar uma eventual recuperação da empresa.»

(8) O Tribunal de Grande Instância de Metz concedeu à GESA um período de observação de seis meses, renovável várias vezes, em conformidade com a Lei n.º 85-98, de 25 de Janeiro de 1985, relativa aos procedimentos de recuperação e liquidação judicial das empresas. Em 16 de Abril de 1997, a França informou a Comissão de que, em 21 de Fevereiro de 1997, este

[1] A decisão da Comissão foi comunicada às autoridades francesas por carta de 1 de Dezembro de 1986.

Tribunal pronunciara a liquidação da GESA. A execução desta decisão foi suspensa na medida em que uma outra empresa, a Cofidur, apresentou uma oferta de retoma. O Tribunal de Grande Instância concedeu em seguida à Cofidur a cessão dos activos da GESA. A Cofidur criou uma nova empresa, a Continental Edison, que, segundo as autoridades francesas, é totalmente estanque relativamente à actividade precedente.

(9) Em 25 de Junho de 1997, a França notificou à Comissão a sua intenção de conceder novos auxílios à Cofidur, que retomou os activos da GESA. Após ter examinado estes auxílios, a Comissão decidiu, em 25 de Fevereiro de 1998, dar início ao procedimento previsto no n.º 2 do artigo 88.º do Tratado [1].

(10) No mesmo dia, a Comissão decidiu dar início ao mesmo procedimento relativamente às medidas a favor da GESA acima referidas. A França foi informada desta decisão por carta de 22 de Abril de 1998 [2] publicada no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* em 11 de Junho de 1998 [3]. A Comissão convidou os interessados a apresentarem as suas observações sobre o auxílio em causa, mas não recebeu qualquer reacção por parte dos Estados-Membros ou de terceiros no âmbito do procedimento.

II. OBSERVAÇÕES NO ÂMBITO DO PROCEDIMENTO NOS TERMOS DO N.º 2 DO ARTIGO 88.º DO TRATADO

Motivos apontados pela Comissão para dar início ao procedimento

(11) A Comissão decidiu dar início a um procedimento pelos seguintes motivos:

a) A conformidade da operação proposta pela GCE com as «Orientações comunitárias relativas aos auxílios estatais de emergência e à reestruturação concedidos a empresas em dificuldade» [4] (em seguida designadas «orientações comunitárias») não pôde ser estabelecida visto não ter ficado demonstrado que o plano de reestruturação apresentado podia assegurar, num prazo razoável, a viabilidade a longo prazo da empresa. Na realidade, a Comissão tinha dúvidas quanto ao carácter realista de algumas hipóteses relativas às condições de exploração futuras e à elaboração das contas previsionais, o que podia pôr em causa os resultados provisórios positivos que a empresa alegadamente registaria no termo da reestruturação. Estas dúvidas não permitiam concluir da credibilidade das contas previsionais para os três exercícios subsequentes, nem das previsões relativas à liquidez e ao plano de financiamento comunicadas pelas autoridades francesas.

b) Ficou também por provar a inexistência de distorções da concorrência indevidas no segmento de mercado em que a GESA tencionava operar, ou seja, os televisores (mono) de qualidade, com uma diagonal entre 37 e 55 cm, visto estar previsto que a produção teria de duplicar antes do final do plano de reestruturação.

c) Não foi possível executar com êxito o plano de reestruturação devido a graves problemas de fornecimento de componentes e a outras dificuldades encontradas pela GESA. A Comissão, contrariamente à França, considerou estas perturbações endógenas, ou seja, imputáveis à empresa. Por outro lado, subsistiam dúvidas quanto ao real empenhamento do accionista em executar o plano de relançamento que havia concebido, dúvida esta confirmada pelo facto de não ter sido possível pagar o auxílio de 10 milhões de francos franceses concedido em conformidade com o regime «Vertente Electrónica», dado as autoridades competentes não terem apresentado os certificados administrativos necessários, embora tivessem entretanto decorrido as actividades de investigação.

d) Afigura-se que as autoridades francesas não examinaram pormenorizadamente a situação financeira do grupo GCE, accionista da GESA. O próprio facto de a GCE ter deixado de existir podia também ser interpretado como um indício de que não possuía a solvência financeira necessária. Este encerramento de actividades implicava que, muito provavelmente, as condições estabelecidas nas orientações comunitárias não se encontrariam doravante reunidas.

Observações da França

(12) Por cartas de 20 de Maio e 18 de Junho de 1998, a França transmitiu à Comissão as suas observações.

(13) Em primeiro lugar, rejeitou as dúvidas da Comissão quanto às previsões em que se deveria basear a recuperação da viabilidade da empresa. Com efeito, estas previsões não se afiguravam irrealistas na medida em que o sector em causa, ou seja, televisores de pequena dimensão, era dinamizado pela generalização progressiva do multiequipamento dos lares. Ademais, a estratégia consistia em substituir em parte as importações asiáticas, acompanhando assim uma procura explícita da grande distribuição.

(14) Segundo a França, o aumento do volume de negócios em mais de 80 % entre 1994 e 1996 explica-se pelo volume de negócios de partida (1994), muito modesto se comparado com a produção da fábrica Grundig. Destaca, por outro lado, que a GESA não foi afectada adversamente pela insuficiência das encomendas, mas pela dificuldade em honrar essas mesmas encomendas devido às perturbações exógenas que atravessou durante este período. Ainda segundo a França, estas perturbações foram causadas por uma penúria de tubos catódicos na sequência de um acidente industrial ocorrido nas instalações de um dos seus principais fornecedores.

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

(15) As previsões de redução dos custos de produção da GESA baseavam-se no desenvolvimento do novo quadro G 1000 de televisores, especialmente integrado e flexível e, por conseguinte, facilmente declinável nas distintas normas europeias. Estas previsões baseavam-se também na existência de equipamentos de produção de elevado desempenho, extremamente automatizados e, portanto, adaptados ao fabrico de quadros muito mais integrados do que os propostos pelos concorrentes asiáticos deste segmento de mercado.

(16) Por fim, para aproveitar plenamente esta automatização, seria conveniente realizar um volume de produção importante. Este objectivo não foi atingido devido às perturbações a nível do fornecimento de componentes e à impossibilidade de comercializar a marca Continental Edison. As autoridades francesas referem a este respeito que outros industriais do sector da electrónica grande público tinham também optado, na mesma época, por aumentar a sua produção europeia de produtos vizinhos, diminuindo as suas importações provenientes de países asiático.

(17) A França rejeita os argumentos da Comissão segundo os quais o auxílio pode ter induzido distorções da concorrência entre produtores comunitários. Na realidade, a GESA não integrava o grupo dos fabricantes europeus de produtos de grande marca (excepto no que se refere à produção destinada à Grundig), mas, pelo contrário, o dos produtos baixo de gama essencialmente importados da Ásia e cuja produção comunitária era modesta.

(18) A França contestou, referindo que as suas autoridades não tinham examinado suficientemente a situação financeira do grupo GCE, pouco conhecido em França na altura da retoma, visto tratar-se de uma empresa de média dimensão e ausente do mercado francês. Em contrapartida, confirma ter realizado as investigações necessárias para se assegurar de que a GCE se encontrava numa situação sólida. Segundo estas investigações, a empresa britânica gozava de uma boa reputação baseada, em especial, no seu posicionamento num mercado dinâmico (em especial, a recepção via satélite), na reputação pessoal do seu dirigente e accionista principal e nas suas relações comerciais com o grupo Grundig.

(19) Pelo contrário, a França partilha das dúvidas da Comissão quanto ao real empenhamento dos accionistas da GCE em executar o plano que haviam concebido. De facto, os accionistas não respeitaram a totalidade dos seus compromissos, como, por exemplo, a promessa de diversificação da actividade em Creutzwald. A transferência da produção de receptores via satélite constituía um elemento importante do plano, visto representarem um volume de actividade apreciável para a fábrica.

(20) Por outro lado, o comportamento destes accionistas teve por efeito de limitar os recursos à disposição da empresa, dado ter impossibilitado o pagamento do auxílio à I&D e empréstimos bancários, ficando assim a empresa privada de 53 milhões de francos franceses. Mais grave ainda, existem suspeitas de desvios de fundos.

(21) Em conclusão, a França salienta que a origem das dificuldades da empresa radica essencialmente no carácter excepcional e não previsível do comportamento dos accionistas e que a conjugação de acontecimentos desfavoráveis (considerada separadamente, trata-se dos erros de encomenda e penúria de algumas componentes electrónicas e tubos catódicos) multiplicou o efeito de cada uma destas circunstâncias imprevisíveis e em especial, agravou a situação da GESA. O fracasso do plano de reestruturação dever-se-ia, pois, a causas exógenas à empresa.

III. **APRECIAÇÃO DAS MEDIDAS**

(22) O auxílio ao acompanhamento a favor da GESA constitui, nos termos do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado um auxílio estatal, visto esta intervenção pública ter permitido à empresa beneficiária proceder a uma reestruturação sem ter de suportar a totalidade dos custos como sucederia a qualquer empresa numa situação normal de mercado.

(23) Ademais, como referido quando foi dado início ao presente procedimento, no sector europeu dos televisores regista-se uma concorrência feroz, causada pela diminuição constante dos preços e pela importante presença de produtos procedente de países terceiros. Dos dados de que a Comissão dispõe infere-se que a França detinha, em 1992 e em 1993, quotas de, respectivamente, 18,7 % e 19,05 %, em média, no comércio intracomunitário de televisores a cor, as quais diminuíram posteriormente para 15,7 % em 1996. A balança comercial da França no comércio intracomunitário manteve-se deficitária durante todo o período 1992-1996, com excepção do ano de 1993 em que registou um ligeiro excedente.

(24) A Comissão deplora que a França lhe não tenha notificado atempadamente este auxílio à reestruturação com vista a permitir-lhe pronunciar-se a seu respeito, em conformidade com o disposto no n.º 3 do artigo 88.º do Tratado. Ao não notificar esta medida, a França não acatou as obrigações que lhe incumbem por força do Tratado. Estas mesmas obrigações foram de novo ignoradas no momento em que a França decidiu pagar o auxílio prometido sem que a Comissão se tivesse pronunciado sobre a sua compatibilidade. Por conseguinte, o auxílio em causa é ilegal.

(25) O auxílio não é compatível com o mercado comum com base nas derrogações previstas no n.º 2 do artigo 87.º do Tratado, visto não se tratar de um auxílio de natureza social concedido aos consumidores individuais nem se destinar a remediar os danos causados por calamidades naturais ou por outros acontecimentos extraordinários. Por outro lado, a derrogação do n.º 2, alínea c), do artigo 87.º também não é aplicável.

(26) O auxílio também não pode ser considerado compatível com base nas alíneas a), b) e d) do n.º 3 do artigo 87.º Com efeito, o auxílio não se destina a promover o desenvolvimento económico de uma região em que o nível de vida é anormalmente baixo ou em que se verificaria uma grave situação de subemprego, na acepção do

n.º3, alínea a), do artigo 87.º, em conformidade com a comunicação da Comissão sobre as modalidades de aplicação do n.º 3, alínea c), do artigo 92.º aos auxílios com finalidade regional [1]. Por outro lado, o auxílio não se destina a fomentar um projecto importante de interesse europeu nem a sanar uma perturbação grave da economia de um Estado-Membro, nem a promover a cultura ou a conservação do património.

(27) Por conseguinte, é conveniente limitar o exame da compatibilidade deste auxílio à derrogação prevista no n.º 3, alínea c), do artigo 87.º, à luz das orientações comunitárias aplicáveis.

(28) Segundo estas orientações comunitárias, a Comissão considera que estes auxílios podem contribuir para o desenvolvimento de actividades económicas sem afectar as trocas comerciais numa medida contrária ao interesse comunitário quando se encontram preenchidas algumas condições. Para que a Comissão possa aprovar um auxílio, é necessário que o plano de reestruturação reúna todas as condições gerais e, em especial, a retorno à viabilidade a longo prazo, que não cause distorções de concorrência indevidas, que o auxílio seja proporcional aos custos e vantagens da reestruturação e que o plano seja integralmente executado.

(29) Ora, o início do procedimento foi motivado pelo facto de, com base nos elementos de informação transmitidos à Comissão, não se encontrarem preenchidas algumas das condições estabelecidas nas orientações comunitárias.

(30) A título de observação preliminar, o plano de reestruturação aplicado na sequência da retoma da fábrica da Grundig pela GCE em 30 de Março de 1994 por um período de três anos, não pôde ser executado, como comprovado pelo pedido de declaração de insolvência de 22 de Junho de 1995. Não obstante, segundo a França, este pedido da GESA, pouco mais de um ano depois do lançamento do plano de reestruturação, não comprova tal facto, visto as previsões de exploração e de contas serem irrealistas no momento da concessão dos auxílios. Por conseguinte, a Comissão deve examinar a pertinência do plano à luz das exigências consagradas nas orientações comunitárias no momento em que o adquirente apresentou às autoridades francesas a sua decisão de investir na antiga unidade da Grundig.

Existência de um plano de reestruturação baseado em hipóteses realistas de recuperação da viabilidade

(31) Segundo estas autoridades, a recuperação da viabilidade a longo prazo da GESA, num prazo razoável, baseava-se em previsões realistas. A evolução do volume de negócios, como considerado pela Comissão ao dar início ao procedimento, previa um aumento superior a 80 % entre 1994 e 1996. Esta evolução baseava-se, segundo França, em valores de referência muito modestos, isto é, um nível de produção inicial muito baixo se comparado com o da antiga fábrica Grundig.

(32) A capacidade de produção inicial da GESA foi fixada em 300 000 peças/ano. Na realidade, as encomendas da Grundig à GESA garantiram a integralidade da actividade desta última em 1994, o que representa 160 000 receptores e diversos subconjuntos. Tendo em conta a reorientação da produção para os receptores de pequeno formato, o plano previa um aumento dos volumes nos anos seguintes, no intuito de responder à procura neste segmento.

(33) A Comissão observa que este aumento de produção era condição determinante para garantir a viabilidade do projecto, visto que a automatização do processo exigia elevados níveis de produção para ser rentável. Além disso, mesmo prevendo a duplicação da produção em dois anos, esta teria atingido a ordem de grandeza da da Grundig antes da sua saída — cerca de 500 000 receptores em 1992-1993 (e cerca de 600 000 no ano anterior), o que implica, além do mais, no segmento dos pequenos formatos, um maior dinamismo de mercado do que o registado no mercado em que operava a Grundig (grandes formatos) antes da sua retirada do mesmo.

(34) A França justifica a estratégia de penetração do segmento de pequenos ecrãs, na época caracterizado por uma guerra de preços entre os principais produtores iniciada no princípio dos anos noventa, com a generalização progressiva do multiequipamento dos lares. Esta tendência do mercado para os anos 1993-1995 é confirmada pelo Panorama da Indústria Comunitária de 1997, segundo o qual as compras de renovação ou de segundo equipamento constituiriam a maior parte das vendas.

(35) Esta estratégia da GESA baseava-se numa procura clara da grande distribuição, a qual procurava fontes locais, flexíveis a nível da produção, de qualidade e competitivas, de televisores de marca própria ou não, destinados a substituir os produtos de baixo de gama de origem asiática. Segundo as informações prestadas pela França, a grande distribuição pretendia substituir esta produção de fiabilidade irregular, portanto com um serviço pós-venda dispendioso, e com prazos de fornecimento não adaptados às flutuações da procura.

(36) Tratando-se de uma procura explícita da grande distribuição, ou seja, de um canal de escoamento importante (um terço do mercado em 1993), justificava-se antecipar um forte aumento das vendas. Por outro lado, é necessário acrescentar que, em 1993, a produção de televisores de pequenos formatos representava apenas metade da procura europeia deste segmento (4,1 milhões de receptores produzidos, contra uma procura de 8,3 milhões) [2], visto a principal parte das importações europeias ter lugar neste segmento.

[1] JO C 282 de 26.10.1995, p. 11.

[2] *Fonte*: Grundig.

(37) Aliás, uma série de produtores europeus de dimensão média, como a Kasui em França, a Mivar, Formenti ou Imperial em Itália e a Elba em Espanha, adoptou esta estratégia. Por conseguinte, conclui-se necessariamente que a opção da GESA não se afigura anormal, visto ser comum a outros produtores de dimensões comparáveis de outros Estados-Membros.

(38) O fundamento desta estratégia foi rapidamente confirmado visto a GESA ter conquistado a grande distribuição europeia, por um lado, com a sua gama G 1000 de quadro muito integrado, fiável e adaptável a todas as normas europeias e, por outro, com a sua capacidade para satisfazer rapidamente a procura de um mercado que se tornara fortemente sazonal. Na realidade, a fonte de dificuldades da empresa não residiu na insuficiência de encomendas, mas na dificuldade em honrar essas mesmas encomendas devido a perturbações a nível do seu próprio abastecimento.

(39) Aquando do início do procedimento, a Comissão destacou a intenção da GESA de produzir televisores a preços especialmente competitivos, comparáveis aos dos produtos asiáticos. A Comissão duvidara da capacidade da empresa em atingir um nível de custos, em especial no que se refere à mão-de-obra, comparável ao nível de custos da produção importada.

(40) No âmbito deste procedimento, a França precisou que o objectivo da empresa não consistia em atingir custos de produção idênticos aos dos produtores asiáticos. Com efeito, a grande distribuição, tradicionalmente interessada em preços baixos, aceita explicitamente um acréscimo de custo relativamente a estes produtos europeus na medida em que a sua qualidade superior e facilidade de abastecimento permitirem manter margens idênticas às obtidas com os produtos importados. O menor recurso aos serviços pós-venda e a capacidade de resposta a uma procura muito cíclica, diminuindo simultaneamente as existências de precaução, permitem, na realidade, compensar um ligeiro acréscimo no preço de compra.

(41) Ademais, a diminuição dos custos de produção da GESA baseava-se no desenvolvimento do novo quadro G 1000 e na existência de equipamentos de produção extremamente automatizados e, por conseguinte, adaptados ao fabrico de quadros muito mais integrados do que os dos concorrentes asiáticos deste segmento de mercado. Naturalmente, para aproveitar plenamente esta automatização e reduzir assim os custos da mão-de-obra, seria conveniente assegurar um volume de produção importante. Todavia, este objectivo foi comprometido pelas perturbações de abastecimento acima referidas

(42) Por quanto precede, a Comissão considera que as hipóteses de elaboração das contas previsionais se baseavam, com efeito, em perspectivas realistas graças à exploração de um novo nicho, em crescimento, do mercado em causa. Ademais, a recuperação prevista da empresa em três exercícios era coerente, suficientemente progressiva e baseada em melhorias estruturais (diversificação nos segmentos em crescimento, instalação de novas tecnologias pelo adquirente, redução dos custos de mão-de-obra relativamente ao volume de negócios, manutenção dos investimentos em (I & D) para ser credível e garantir a sua viabilidade. Deste modo, os resultados da exploração deveriam melhorar para atingir, no final da reestruturação, 5,2 % do volume de negócios antes de impostos e 1,4 % líquido de impostos.

(43) Ademais, as contas financeiras previam, para 1996, último ano da reestruturação, uma boa situação em termos de liquidez e um *cash flow* claramente positivo. O rácio dívidas/fundos próprios normalizar-se-ia após um período de aumento provocado pelos investimentos dos primeiros anos de reestruturação. A rendibilidade em termos de fundos próprios deveria atingir, no final da reestruturação, cerca de 15 %.

(44) É também necessário acrescentar que o exercício de 1994 se encerrou com resultados líquidos positivos, apesar de o plano de reestruturação prever resultados negativos. Recorde-se que este resultado foi realizado apenas com base nas encomendas da Grundig que a GESA se comprometera honrar.

(45) O critério da recuperação da viabilidade fixado nas orientações comunitárias é, por conseguinte, respeitado pelo plano apresentado pelo adquirente da antiga fábrica da Grundig.

Prevenção de distorções indevidas da concorrência

(46) Como a Comissão constatara aquando do início do procedimento, podia considerar-se, nomeadamente tendo em conta os seus objectivos de redução dos custos, que, em primeira linha, a produção da GESA substituiria a de outros produtores comunitários e não as importações provenientes de países terceiros. Não seria, pois, de excluir que o auxílio provocasse distorções indevidas da concorrencia.

(47) Ora, a Comissão constata que a GESA não integra o grupo de produtores europeus de produtos de grande marca, à excepção da produção por conta da Grundig, mas exerce o dos produtos baixo de gama, essencialmente importados da Ásia. Por outro lado, a produção subcontratada pela Grundig deveria permanecer razoavelmente estável. Ademais, a GESA não ambicionava atingir custos de produção idênticos aos dos produtores asiáticos, mas sim custos comparáveis tendo em conta a qualidade dos seus produtos.

(48) A procura dos produtos da GESA pela grande distribuição explica-se pela qualidade e não pela eventual incidência do auxílio no preço final de venda. Enquanto a grande distribuição estivesse claramente disposta a aceitar um acréscimo de custo em contrapartida de produtos de maior qualidade, é razoável pensar que a produção da GESA iria tendencialmente substituir a produção importada e não a de outros concorrentes europeus. Aliás, no âmbito do presente procedimento, nenhum destes concorrentes alegou junto da Comissão que os auxílios à GESA financiariam uma estratégia susceptível de os lesar.

(49) Esta tendência podia logicamente ser mais vincada dada a diferença, superior a 4 milhões de receptores, entre a procura e a produção de televisores de pequeno formato na Europa. Na realidade, segundo as informações comunicadas pela França, outros produtores do sector da electrónica grande público, como a Sanyo ou a Sharp, optaram, nessa altura, por aumentar a sua produção europeia de produtos vizinhos e diminuir as importações de países asiáticos de baixos salários, no intuito, por um lado, de aproveitarem a vantagem competitiva proporcionada por equipamentos de produção muito automatizados e pela qualidade superior e, por outro, de se defenderem dos direitos aduaneiros e dos direitos *anti-dumping*.

(50) Dado que o aumento de produção esperado para este tipo de produtos não vir a ser conseguido à custa da produção comunitária, mas da produção importada de países terceiros, a qual substituiria parcialmente, a Comissão considera reunida a condição da prevenção de distorções indevidas da concorrência.

(51) A Comissão observa também que a capacidade de produção da fábrica foi reduzida significativamente aquando da retoma. Tendo em conta o aumento previsto da produção, não era de excluir um eventual aumento da capacidade de produção. Não obstante, em conformidade com as orientações comunitárias, a Comissão considera que os dados disponíveis não justificam um pedido de redução de capacidade no final do período de reestruturação visto que, na altura da elaboração do mesmo, não existiam, segundo o estudo de mercado apresentado pelas autoridades francesas, excessos de capacidade estrutural no segmento em que a GESA operava.

Auxílio proporcional aos custos

(52) Ainda à luz das orientações comunitárias, o auxílio deve ser proporcional aos custos e vantagens da reestruturação, o que pressupõe, em especial, que os beneficiários do auxílio devem contribuir significativamente para o plano de reestruturação com recursos próprios ou através de financiamento exterior obtido em condições de mercado. No presente caso, os auxílios ascendem a 46 milhões de francos franceses, 10 milhões dos quais a título do regime «Vertente electrónica », aprovado pela Comissão. Ademais, o financiamento da operação de retoma baseava-se numa injecção de 80 milhões de francos franceses pela GCE e num montante de 75 milhões de francos franceses para financiamento dos planos sociais precedentes. O montante financeiro total da operação ascendia, portanto, a 201 milhões de francos franceses. O auxílio à reestruturação representava 18 % deste total. A participação pública afigura-se proporcional ao financiamento total da retoma, suportado, em grande medida, por empresas privadas.

Execução integral do plano de reestruturação

(53) Segundo a França, a liquidação da GESA, ocorrida em 22 de Junho de 1995, não compromete de modo algum a avaliação da compatibilidade do auxílio estatal concedido em 1994. Visto as orientações comunitárias exigirem também a execução integral do plano de reestruturação, é conveniente examinar as razões que, no caso da GESA, impediram essa mesma execução integral.

(54) A este respeito, a Comissão regista que vários elementos perturbaram a execução do plano de reestruturação. Neste caso, tratava-se da impossibilidade de satisfazer as encomendas devido, por um lado, à penúria de componentes electrónicas e de tubos catódicos e, por outro, às dificuldades relacionadas com a comercialização da marca Continental Edison.

(55) Na sequência das explicações avançadas pela França no âmbito do presente procedimento, a Comissão considera que as perturbações no abastecimento de componentes, antes de transcorrido um ano da retoma, podem dever-se, em parte, a factores exógenos à empresa e não previsíveis, visto decorrerem dos problemas de abastecimento com que um dos principais fornecedores se debateu. De facto, a Thomson cessou repentinamente o fornecimento de tubos catódicos. Ora, dada a importância desta componente, que representa cerca de um terço do custo total, e a sua ligação técnica com o quadro electrónico que não permite mudar rapidamente de fornecedor, a ruptura de abastecimento provocou uma queda considerável da produção da GESA. A França indica, por outro lado, que algumas empresas concorrentes também não tiveram capacidade de superar este risco de penúria, em especial a Daewoo, que instalou uma fábrica de televisores na Mosela ao mesmo tempo que a GESA.

(56) Em contrapartida, a Comissão considera endógenos, portanto da responsabilidade dos accionistas, «os erros de encomendas» da empresa, erros esses que as autoridades francesas reconheceram no exame do auxílio. Estes erros tiveram efeitos multiplicadores da penúria acima referida.

(57) A GESA viu-se impossibilitada de utilizar a marca Continental Edison, o que teria permitido escoar uma parte importante da produção dada a reputação desta marca. Esta impossibilidade deveu-se à morosidade das negociações entre a GESA e o antigo proprietário da marca, a Thomson SA. O desacordo incidia sobre o volume dos produtos que a GESA poderia comercializar sob aquela marca. No início do procedimento, a Comissão observou que a negociação deste tipo de cláusula é clássica e, portanto, previsível. A França, embora reconhecendo a justeza desta observação, considera extremadamente raro que a dificuldade da negociação em causa mais não fosse do que um pretexto do antigo proprietário para protelar por vários meses a assinatura do contrato. Ademais, ainda segundo a França, não era previsível que a outra parte recorresse a esta cláusula para outros objectivos. Na realidade, as negociações só foram concluídas depois do pedido de declaração de insolvência da GESA, em Agosto de 1995, isto é, quando a situação desta empresa estava já comprometida. Não obstante, a Comissão considera que a GCE não envidou esforços verdadeiros para concluir atempadamente as negociações que permitiriam a utilização da marca Continental Edison.

(58) Por fim, o incumprimento dos compromissos assumidos pelo adquirente no âmbito da proposta de reestruturação limitou os recursos à disposição da empresa. Os accionistas não diversificaram a actividade naquelas instalações nem transferiram para Creutzwald a produção dos receptores via satélite. Por outro lado, a ausência dos certificados administrativos necessários impediu o pagamento do auxílio à (I & D) (10 milhões de francos franceses), concedido com base em, e em cumprimento de, um regime aprovado pela Comissão, embora o investimento tivesse sido realizado. Acresce ainda o facto de os accionistas, ao recusarem apresentar os mapas financeiros consolidados do grupo, terem induzido os bancos a pôr em causa os créditos de 53 milhões de francos franceses previstos no plano de financiamento. Por conseguinte, não seria a presumível insolvência do grupo GCE Ltd a causa do pedido de declaração de insolvência da GESA, mas o silêncio da empresa sobre a sua situação financeira consolidada.

(59) O plano de financiamento e a reestruturação baseavam-se, assim, no respeito pelos accionistas dos seus compromissos. A França suspeita também de desvios de fundos, tendo mesmo sido iniciado um processo de informação judicial a este respeito. Segundo informações da imprensa da época, teriam tido lugar importantes movimentos financeiros da GESA para empresas do grupo GCE. Segundo estas mesmas fontes, a justiça estaria nomeadamente interessada na utilização dos auxílios estatais de que a GESA beneficiou.

(60) A França confirma as dúvidas da Comissão, aquando do início do procedimento, sobre o real empenhamento dos accionistas da GCE em respeitarem o plano proposto. Neste caso, o comportamento dos accionistas, decorrente de factores exógenos ou endógenos, não era minimamente previsível e comprometeu quaisquer possibilidades de assegurar a viabilidade das instalações, contra a vontade das próprias autoridades francesas. O comportamento dos accionistas constitui, pois, o elemento-chave que explica a impossibilidade em executar integralmente o plano de reestruturação.

(61) Neste contexto, a França assegurou à Comissão ter efectuado todas as investigações necessárias para estabelecer a situação real da GCE. Segundo estas investigações, nenhum elemento disponível nos meios financeiros e, nomeadamente, nos gabinetes especializados, permitia pensar que a GCE podia registar dificuldades. Aparentemente, a empresa gozava de uma boa reputação baseada, em especial, no seu posicionamento num mercado dinâmico, na reputação pessoal do seu dirigente e accionista principal e nas suas relações comerciais com o grupo Grundig.

(62) Não obstante, as dúvidas já formuladas pela Comissão, aquando do início do procedimento, sobre o real empenhamento em respeitar o plano proposto foram corroboradas pelos comportamentos irregulares do accionista principal da GESA, o grupo CGE.

IV. **CONCLUSÕES**

(63) Tendo em conta o que precede, a Comissão conclui que o plano de reestruturação da GESA era credível, baseado em hipóteses realistas quanto às condições de exploração futuras e permitia restaurar a viabilidade a longo prazo da empresa. Pelo contrário, a execução do plano de reestruturação saldou-se por um fracasso que provocou o pedido de declaração de insolvência da empresa. As causas deste facto radicam, em parte, em factores exógenos, como rupturas acidentais de abastecimento mas, sobretudo, no incumprimento dos compromissos assumidos pelo responsável pela retoma da empresa em matéria de financiamento e diversificação da actividade de produção. Trata-se de um incumprimento de uma das condições gerais fixadas no enquadramento comunitário dos auxílios à reestruturação, isto é a execução na íntegra do plano de reestruturação.

(64) Em consequência, o auxílio de 36 milhões de francos franceses concedido pelas autoridades francesas à GESA não pode beneficiar, pelos motivos invocados *supra*, da derrogação prevista no n.º 3, alínea c), do artigo 87.º do Tratado, em conformidade com as orientações comunitárias.

(65) Caso os auxílios se revelem incompatíveis com o mercado comum, a Comissão deve recorrer à possibilidade que lhe foi reconhecida pelo acórdão do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, de 12 de Julho de 1973, proferido no processo assunto 70/72, Comissão/ /Alemanha [1], reiterado pelos acórdãos de 24 de Fevereiro de 1987 proferido no processo 310/85, Deufil/ /Comissão [2] e de 20 de Setembro de 1990 no processo C-5/89, Comissão/Alemanha [3], e obrigar o Estado-Membro a recuperar junto dos beneficiários a totalidade dos auxílios concedidos ilegalmente. Este reembolso é necessário para restabelecer a situação anterior suprimindo quaisquer vantagens financeiras de que os beneficiários do auxílio concedido abusivamente tenham beneficiado indevidamente desde a data da concessão desse auxílio.

(66) O reembolso destes auxílios deve efectuar-se em conformidade com as disposições processuais previstas na legislação francesa. Do montante dos auxílios são devidos juros a partir do momento da concessão e até à recuperação efectiva. Estes juros são calculados com base na taxa comercial, sendo a taxa de referência a utilizada para calcular o equivalente-subvenção no âmbito dos auxílios com finalidade regional,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

O auxílio estatal pago pela França à Gooding Electronique SA, num montante total de 36 milhões de francos franceses, é incompatível com o mercado comum.

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

Artigo 2.º

1. A França deve tomar todas as medidas necessárias para recuperar junto do beneficiário o auxílio referido no artigo 1.º e já ilegalmente colocado à disposição.

2. A recuperação será efectuada imediatamente e segundo os procedimentos de direito interno, desde que estes permitam uma execução imediata e efectiva da decisão. O auxílio a recuperar incluirá juros a partir da data em que foi colocado à disposição do beneficiário e até à data da sua recuperação. Os juros são calculados com base na taxa de referência utilizada para o cálculo do equivalente-subvenção no âmbito dos auxílios com finalidade regional.

Artigo 3.º

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

Artigo 4.º

A República Francesa é a destinatária da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 16 de Novembro de 1999.

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão