II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 30 de Julho de 1996

relativa aos auxílios concedidos pelo Governo austríaco à empresa Head Tyrolia Mares sob forma de injecções de capital

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(97/81/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o nº 2, primeiro parágrafo, 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 dado aos interessados a oportunidade de apresentarem as suas observações, em conformidade com o disposto nos referidos artigos e tendo em conta estas observações,

Considerando o seguinte:

1. Antecedentes

Em 26 de Junho de 1995, a Comissão recebeu uma carta de um fabricante francês de artigos para desportos de Inverno (esquis, botas de esqui e fixações de esquis), solicitando à Comissão que investigasse os alegados auxílios estatais concedidos à empresa Head Tyrolia Mares (HTM) pela sociedade pública gestora de participações sociais Austria Tabakwerke (AT).

Desde Abril de 1995, a imprensa vinha noticiando as medidas de saneamento tomadas pelo accionista AT, destinadas a compensar os elevados prejuízos sofridos pela HTM nos últimos três anos. Concretamente, em Abril e Agosto de 1995 foram noticiadas duas decisões da AT no sentido de disponibilizar capital para a HTM, devendo a segunda decisão ser executada mediante várias injecções de capital a efectuar entre 1995 e 1997. Em Setembro, a imprensa noticiou igualmente a conclusão de um acordo entre a AT e um grupo internacional de investidores relativo à privatização da HTM.

Em 8 de Agosto de 1995, as autoridades austríacas enviaram à Comissão uma carta, na qual referiam a intenção da AT de conceder à HTM 1,5 mil milhões de xelins austríacos [111 milhões de ecus (1)], injecção de capital que classificavam como transacção puramente comercial, e refutavam ainda as reacções negativas por parte da imprensa.

Em 1 de Setembro de 1995, a Comissão enviou uma carta ao Governo austríaco, solicitando informações pormenorizadas sobre os alegados auxílios, a situação comercial e financeira da HTM, todas as medidas de reestruturação já tomadas ou planeadas, bem como os futuros planos e previsões da empresa. O Governo austríaco respondeu por carta de 21 de Setembro de 1995 e em 27 de Setembro de 1995 realizou-se uma primeira reunião com representantes austríacos.

Em 6 e 16 de Outubro de 1995, a Comissão recebeu duas outras denúncias de concorrentes austríacos da HTM. Ambos solicitavam à Comissão que investigasse o apoio financeiro concedido à HTM pelo seu accionista público AT. Além disso, um operador interessado na aquisição da HTM transmitiu à Comissão as suas observações sobre o caso, mediante quatro comunicações datadas de 4, 10 e 18 de Outubro e de 8 de Novembro de 1995, bem como numa reunião realizada em 23 de Outubro de 1995, tendo afirmado que a AT havia rejeitado a sua proposta sem motivos suficientes. Em 29 de Novembro de 1995, teve lugar um encontro entre a Comissão e um dos denun-

(1) As taxas de câmbio utilizadas como referência na presente decisão são as seguintes: 1 ECU = 13,46 OS = 1,25 USD = 1,91 DM.

ciantes, que alegou nunca lhe ter sido proposto participar na aquisição da HTM e que a AT nunca havia tomado em consideração as suas manifestações de interesse nesse sentido.

As autoridades austríacas e os representantes da AT/HTM, com o apoio dos respectivos consultores, transmitiram informações e elementos suplementares através de diversas comunicações datadas de 6, 11, 13, 20, 25, 30 e 31 de Outubro de 1995, bem como em reuniões com funcionários da Comissão realizadas em 27 de Setembro, 11 e 18 de Outubro e 7 e 21 de Novembro de 1995.

Por telecópia de 30 de Novembro de 1995, o Governo austríaco solicitou à Comissão que autorizasse, enquanto auxílios de emergência, todas as injecções de capital efectuadas ou previstas pela AT a favor da HTM, na sequência da sua conversão em empréstimos de accionista a uma taxa de juro anual de 7,78 %.

Em 20 de Dezembro de 1995, a Comissão decidiu dar início ao processo previsto no nº 2 do artigo 93º e autorizar as injecções de capital enquanto auxílios de emergência. Esta decisão foi comunicada ao Governo austríaco em 2 de Fevereiro de 1996. Numa reunião realizada em 14 de Fevereiro de 1996, bem como através de outros contactos estabelecidos, chegou-se a acordo com as autoridades austríacas sobre as passagens do texto consideradas sensíveis e que, por esse motivo, deveriam ser suprimidas da versão publicada.

Devido a certos erros de tradução na versão alemã da decisão da Comissão, esta adoptou, em 13 de Março de 1996, uma versão rectificada que viria a ser notificada ao Governo austríaco em 25 de Março de 1996, e publicada no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* nº C 124, de 27 de Abril de 1996, página 5.

A Comissão recebeu observações do Governo austríaco por carta de 25 de Abril de 1996 e de três terceiros interessados por cartas de 30 de Abril e 21, 24 e 28 de Maio de 1996. As observações dos terceiros interessados foram transmitidas às autoridades austríacas por cartas de 5 e 14 de Junho de 1996. Em 25 de Junho realizou-se uma reunião entre representantes das autoridades austríacas, da AT e da HTM; em 27 de Junho realizou-se uma segunda reunião com um dos denunciantes. Por carta de 8 de Julho de 1996, o Governo austríaco apresentou a sua resposta às observações dos terceiros interessados e ao pedido de informações adicionais apresentado pela Comissão (28 de Junho de 1996).

2. Austria Tabakwerke e Head Tyrolia Mares

A AT é propriedade a 100 % da República da Áustria através do seu Ministério das Finanças. As suas principais actividades consistem (para além das desenvolvidas no sector do desporto e, em certa medida, no sector imobiliário) na administração do monopólio do tabaco do Estado austríaco. Em conformidade com o direito comunitário, este mercado, à excepção de determinadas actividades como por exemplo a distribuição em que a empresa dispõe de direitos especiais por um período determinado, foi liberalizado a partir de 1 de Janeiro de 1995.

A HTM é a sociedade *holding* de um grupo de empresas que fabrica e comercializa artigos desportivos especialmente para desportos de Inverno, ténis e mergulho. Em 1994, o volume de negócios deste grupo rondava os 5 200 milhões de xelins austríacos (386 milhões de ecus), realizados quase exclusivamente nos Estados Unidos da América, no Japão e na Europa Ocidental. Em Junho de 1995, o grupo empregava cerca de 2 700 trabalhadores.

A AT adquiriu, em 1993, o controlo da HTM, anteriormente detido por investidores suíços, norte-americanos e japoneses. Esta diversificação, que se assemelha a outras já observadas por parte de *holdings* que operam no sector do tabaco, tais como a Philip Morris ou o grupo Amer, foi motivada pelo declínio que se tem verificado no mercado do tabaco, bem como pela esperada proibição do monopólio público do tabaco na sequência da adesão da Áustria ao EEE.

Aquando da sua aquisição, a HTM encontrava-se fortemente endividada devido a duas recentes aquisições financiadas por capitais externos, o que implicou um preço de aquisição extremamente reduzido [20 milhões de dólares dos Estados Unidos (16 milhões de ecus)]. Pelas mesmas razões, a HTM foi imediatamente recapitalizada com 100 milhões de dólares dos Estados Unidos (80 milhões de ecus), tal como previsto numa das cláusulas do contrato de compra, tendo igualmente recebido um empréstimo de accionista de 85,25 milhões de marcos alemães (45 milhões de ecus).

Apesar do anunciado programa de racionalização, de diversificação e de novos investimentos, o grupo HTM sofreu em 1993 e 1994 fortes prejuízos. As previsões para 1995 apontavam para uma margem de exploração altamente negativa, designadamente de −13 % do volume de negócios do grupo. Estes maus resultados devem-se essencialmente ao acentuado declínio verificado no mercado internacional do esqui (a procura sofreu nos últimos cinco anos uma redução de 45 %), bem como aos resultados extremamente negativos em determinados sectores como o do vestuário de desporto e o equipamento de golfe. Os elevados encargos financeiros conjugados com outras rubricas relacionadas com a reestruturação e outras despesas extraordinárias aumentaram ainda mais a pressão sobre os resultados financeiros.

Em Janeiro de 1995, a AT solicitou assistência ao banco SBC Warburg para a elaboração de um plano de recuperação da HTM. Em Março de 1995, foi confiado ao SBC Warburg o desenvolvimento de um plano de privatização para a HTM. Em Maio, o SBC Warburg lançou um processo de selecção de potenciais adquirentes — que viria a ser alargado em Junho — tendo enviado cartas a cerca de 40 candidatos.

A fim de evitar que a HTM fosse declarada insolvente, a AT viu-se forçada a injectar um montante adicional de 400 milhões de xelins austríacos (38 milhões de ecus) na empresa em Abril de 1995, e a converter o empréstimo concedido em 1993 em capital social.

Em Julho de 1995, foi elaborado um plano de reestruturação que deveria permitir à HTM recuperar a sua rentabilidade até 1997, começando a registar lucros. O referido plano previa a concentração do essencial da sua actividade no fabrico de esquis, fixações de esquis e botas de esqui, bem como de equipamento de ténis e de mergulho, e o

abandono da produção de equipamento de golfe, vestuário de desporto e calçado de desporto (com excepção do calçado de ténis). Para financiar este plano e evitar um novo processo de insolvência, o Ministério das Finanças decidiu, em Agosto de 1995, na qualidade de accionista único da AT, autorizar uma injecção de capital adicional a favor da HTM no montante de 1,5 mil milhões de xelins austríacos (111 milhões de ecus). Esta entrada de capital deveria ser efectuada em várias parcelas a pagar em 1995, 1996 e 1997. Em Agosto e Setembro, a HTM recebeu 373 milhões de xelins austríacos (28 milhões de ecus). A AT aceitou o plano de reestruturação e começou simultaneamente a envidar esforços no sentido de encontrar um adquirente para o grupo. Além disso, em conexão com a decisão da AT e mediante a condição de esta prosseguir o plano de reestruturação, foi concluído um acordo com os principais bancos que financiavam a HTM, nos termos do qual aceitaram renunciar a uma parte dos seus créditos (430 milhões de xelins austríacos/ 32 milhões de ecus) e juros (200 milhões de xelins austríacos/15 milhões de ecus) e proceder a um reescalonamento da dívida.

Nessa mesma ocasião, a direcção da AT demitiu-se, sendo então assumida por dois directores interinos (antigos membros do conselho fiscal). Em Setembro de 1995, a alternativa da reestruturação foi abandonada a favor da venda imediata. Isto deveu-se à drástica deterioração da situação da HTM, que levou a nova direcção da AT a declarar não dispor das competências necessárias para dirigir a HTM. Para além disso, um longo processo de reestruturação obrigaria o Governo austríaco a adiar a privatização prevista da AT, ou prejudicaria a rentabilidade dessa privatização através da redução do preço oferecido no mercado.

Em Setembro de 1995, o conselho de administração da AT decidiu, com base em indicações do banco SBC Warburg, aceitar a oferta provisória de um grupo internacional de investidores liderado por Johan Eliasch (a seguir denominado «Eliasch»), e negociar a imediata privatização da HTM no seu conjunto.

O contrato de compra e venda concluído com Eliasch prevê um preço de compra de 10 milhões de xelins austríacos (0,7 milhão de ecus) e uma subvenção de capital da AT a favor da HTM no montante de 1,19 mil milhões de xelins austríacos (88 milhões de ecus), a pagar de acordo com o seguinte calendário: 400 milhões de xelins austríacos em 30 de Setembro de 1995 (373 milhões foram efectivamente pagos em Agosto e Setembro), 250 milhões em 31 de Dezembro de 1995, 250 milhões em 30 de Junho de 1996, 145 milhões em 31 de Dezembro de 1997 e 145 milhões em 31 de Março de 1998. A Eliasch comprometeu-se a injectar na HTM em 1998 a quantia adicional de 300 milhões de xelins austríacos (22 milhões de ecus) quando a AT tivesse procedido à totalidade das suas contribuições [O acordo viria a ser posteriormente alterado em parte: a Eliasch comprometeu-se a injectar uma parte desse montante, 25 milhões de xelins austríacos (1,9 milhões de ecus), imediatamente depois de a Comissão autorizar as medidas da AT]. Além disso, a AT receberá 15 % de eventuais mais-valias que a Eliasch venha a realizar caso decida vender a HTM, em parte ou na sua totalidade, a terceiros. Finalmente, a Eliasch manterá as instalações austríacas em funcionamento pelo menos durante três anos, bem como um nível de emprego de 50 % do nível actual nas instalações de produção de Schwechat e de 80 % nas instalações de produção de Hörbranz e de Kennelbach.

Em consequência destes novos desenvolvimentos, o acordo concluído com os bancos relativamente à renúncia a créditos e ao reescalonamento da dívida foi anulado, o que levou ao início de novas negociações.

As medidas tomadas pela AT em relação à HTM podem ser resumidas do seguinte modo:

— uma injecção de capital em Abril de 1995:	400 milhões de xelins (30 milhões de ecus)
— uma subvenção de capital no momento da venda a Eliasch:	1,19 mil milhões de xelins (88 milhões de ecus)
Total:	1,59 mil milhões de xelins (118 milhões de ecus)

Além disso, com o seu novo proprietário, a HTM continuará a beneficiar dos créditos de imposto referentes aos prejuízos sofridos no passado, que serão reportados. Em 31 de Dezembro de 1994, estes prejuízos haviam sido estimados em cerca de 370 milhões de dólares dos Estados Unidos (296 milhões de ecus) em relação ao grupo no seu conjunto.

Na última semana de Novembro, foi comunicado à Comissão que os bancos credores haviam novamente confirmado a sua disponibilidade para dar uma contribuição, desta feita num montante ligeiramente mais reduzido, para a reestruturação da HTM sob a direcção do novo proprietário, através da renúncia a créditos [391 milhões de xelins austríacos (29 milhões de ecus)] e juros [200 milhões de xelins austríacos (15 milhões de ecus)], bem como mediante o reescalonamento da dívida. O novo acordo prevê, para além do montante de 10 milhões de xelins austríacos (0,7 milhão de ecus) estipulado no acordo de compra de participações, uma injecção de capital por parte da Eliasch, no valor de 25 milhões de xelins austríacos (1,9 milhões de ecus).

No início de Fevereiro, foi comunicado à Comissão que, em execução do acordo de compra de participações, as acções da AT na HTM haviam sido transferidas para a Eliasch.

3. Posição concorrencial e situação industrial e financeira da HTM

Em meados de 1995, o grupo HTM era constituído por cinco áreas de actividade principais: Head, Tyrolia, Mares, Brixia e Head Sportswear. A Head fabrica e comercializa raquetas de ténis, de squash e de *racket-ball,* calçado de ténis, esquis e equipamento para esqui alpino, bem como equipamento de golfe. A Tyrolia fabrica e comercializa esquis, fixações de esquis e botas de esqui, para esqui alpino, bem como fixações de esquis e calçado para esqui de fundo. A Mares fabrica e comercializa equipamento de natação e de mergulho. A Brixia fabrica e comercializa botas de esqui e calçado de marcha (sob as marcas San Marco e Munari). A Head Sportswear desenha, fabrica e distribui vestuário desportivo sob as marcas Head e Tyrolia. A HTM comercializa, além disso, bolas de ténis e acessórios conexos sob a marca Penn, sendo ainda o distribuidor italiano do calçado Puma e dos óculos Uvex.

A empresa encontra-se implantada nos Estados Unidos da América e na Europa (Alemanha, Áustria, Itália, República Checa e Estónia). As instalações de produção austríacas estão situadas em Kennelbach (536 trabalhadores), Hörbranz (279 trabalhadores), Schwechat (395 trabalhadores) e Neusiedl (80 trabalhadores).

Em 1994, o volume de negócios da HTM situou-se em 5 200 milhões de xelins austríacos (386 milhões de ecus). O volume de negócios encontrava-se distribuído pelos diferentes artigos da seguinte forma:

— ténis 16,2 %,
— esquis 13,6 %,
— fixações de esquis 21,9 %,
— botas de esqui 9,3 %,
— equipamento de mergulho 9,6 %,
— vestuário desportivo 15,9 %,
— calçado de desporto e de marcha 9,3 %,
— equipamento de golfe 1,9 %,
— diversos 2,3 %.

Em termos de distribuição geográfica, em 1994 a HTM realizou 27,4 % do seu volume de negócios nos Estados Unidos da América e no Canadá, 22,1 % no Japão e cerca de 45 % na Europa Ocidental (Alemanha 13,2 %; Itália e Espanha 10,6 %; Áustria 7,8 %; França 4,4 %).

Em 1994, a HTM detinha as seguintes quotas de mercado nos principais sectores de actividade, encontrado-se nas seguintes posições relativamente aos seus concorrentes (no mercado europeu, a posição da HTM é praticamente idêntica à indicada no quadro, à excepção do sector do ténis em que a Head lidera o mercado com uma quota de 18,8 %):

	Quota de mercado a nível mundial	Posição	Principais concorrentes
Esquis para esqui alpino (Head/Tyrolia)	11	3	Rossignol, Atomic, Salomon
Fixações de esquis (Tyrolia)	32	2	Salomon, Marker
Botas de esqui (San Marco/Munari)	11	4	Nordica, Salomon, Rossignol
Equipamento de ténis (Head)	18	3	Wilson, Prince
Equipamento de mergulho (Mares)	11	1	US Divers, Scubapro

O quadro que se segue apresenta a situação económica e financeira do grupo HTM, bem como a evolução negativa dos resultados do grupo.

(em milhões de dólares dos Estados Unidos)

Grupo HTM	1991	1992	1993	1994	1995 [estimativas (*)]
Volume de negócios	346	372	376	447	420
Resultados de exploração	[...]	[...]	[...]	[...]	[...] (**)
Resultado líquido	(10)	(25)	(19)	(48)	(149)
Activo total	453	453	511	561	562
Créditos bancários	355	369	302	378	308
Capital próprio (incluindo empréstimos de accionista da AT)	1	0	133	87	148
Injecções de capital por parte da AT			150		151

(*) Os valores incluem: provisões para custos de reestruturação, uma previsível renúncia a créditos por parte dos bancos no montante de 60 milhões de dólares dos Estados Unidos, que se traduz num aumento do capital próprio; o valor relativo às entradas de capital inclui o valor actualizado dos pagamentos a realizar entre 1996 e 1998.

(**) Na versão publicada da presente decisão a referência a alguns segredos de negócios entre [...] foi omitida.

Os fortes prejuízos líquidos previstos para 1995 incluem uma série de encargos e custos excepcionais para o processo de reestruturação em curso. Os prejuízos podem repartir-se aproximadamente da seguinte forma (em milhões de dólares dos Estados Unidos):

— abates ao activo nos sectores do golfe, vestuário desportivo, diversos	[...]
— reestruturação da empresa	[...]
— entregas Japão/Estados Unidos da América	[...]
— encargos com juros	[...]
— prejuízos de exploração «reajustados»	[...]
— prejuízo total em 1995	149.

As injecções de capital efectuadas pela AT permitiram à HTM compensar a maior parte dos prejuízos sofridos, restabelecer o capital próprio num nível positivo e reduzir o seu endividamento para um nível sustentável.

4. Situação e tendências do mercado

Desde finais dos anos 80, a situação em todos os mercados em que a HTM opera tradicionalmente tem registado uma deterioração, em virtude do acentuado declínio da procura a nível mundial. A única excepção é constituída pelo mercado do equipamento de mergulho, que regista um crescimento substancial.

Esqui alpino

Trata-se de um mercado maduro que se defronta com um substancial excesso de capacidade. O Japão e os Estados Unidos da América constituem os maiores mercados. Nos últimos cinco anos, as vendas a nível mundial registaram um decréscimo de 45 %, esperando-se uma estabilização das vendas em cerca de 5 milhões de pares de esquis. Esta situação deve-se essencialmente ao envelhecimento dos praticantes deste desporto, às preocupações ambientalistas, à concorrência por parte do *snowboard* e a outras formas de turismo de Inverno. Os preços estagnaram num nível reduzido e não se esperam quaisquer aumentos. Alguns nichos de mercado atractivos e alguns mercados emergentes podem ainda proporcionar algumas possibilidades de crescimento. Regra geral, a tendência aponta no sentido de uma concentração num número reduzido de grandes fabricantes.

Fixações de esquis

No que diz respeito às fixações de esquis, a situação é semelhante à verificada no mercado do esqui. Dada a inexistência de novas tecnologias tais como, por exemplo, a electrónica, cuja utilização não se prevê a curto prazo, as fixações de esquis tenderão a tornar-se cada vez mais um artigo de consumo, passando a ser comercializadas juntamente com os esquis, em conjuntos que praticamente não apresentarão diferenças entre as várias marcas.

Botas de esqui

O mercado desenvolve-se paralelamente aos mercados dos esquis e das fixações de esquis.

Ténis

O mercado tem vindo a regredir desde 1991. As vendas de raquetas a nível mundial decresceram cerca de 34 % para 8 milhões de unidades, em virtude de as gerações mais novas preferirem desportos mais na moda e as gerações mais velhas começarem a orientar-se para outros tipos de desportos, tais como o golfe. Prevê-se que, no seu conjunto, o mercado continue a regredir, muito embora determinadas regiões geográficas continuem a apresentar um certo potencial de crescimento. Em média, os preços deverão continuar a decrescer. Os produtores só poderão inverter esta tendência, o que lhes permitirá manter ou aumentar os preços, através de uma diferenciação satisfatória dos produtos. A tendência geral aponta no sentido da globalização de produtos e fabricantes.

Mergulho

Este mercado tem apresentado, especialmente desde o início dos anos 90, um crescimento constante, prevendo-se que nos próximos anos continue a apresentar taxas de crescimento da ordem dos 3 % a 4 %.

5. Reestruturação da HTM

Foi transmitido à Comissão um plano global de actividades destinado à recuperação da HTM, incluindo as medidas de reestruturação e de financiamento necessárias. O referido plano foi estabelecido pela Eliasch, em cooperação com a direcção da HTM e com o apoio do SBC Warburg, M & C Saatchi e Gutmann & IE.

A objectivo estratégico proposto consiste no retorno da HTM às suas actividades de base (ténis, esquis, fixações de esquis, botas de esqui e equipamento de mergulho) que deverão centrar-se nos próximos tempos essencialmente na marca Head, em actividades de marketing, em produtos inovadores e de alta tecnologia e no mercado norte-americano. Os objectivos de longo prazo previstos para o período pós-reestruturação prevêem uma expansão das actividades, através do lançamento de novos produtos (mediante aquisição de licenças) e da penetração em novos mercados geográficos. O plano de reestruturação prevê alcançar o limiar de rentabilidade da exploração em 1996, o restabelecimento da rentabilidade em 1997 e, como objectivo final, a admissão à cotação na bolsa a partir de 1998 ou 1999.

O plano de reestruturação baseia-se nos seguintes pontos-chave:

— adaptação das capacidades de produção no sector dos desportos de Inverno (esquis, botas de esqui e fixações de esquis) e do ténis (raquetas) ao decréscimo da procura. Esta transformação implica o recurso ao fornecimento exterior e a transferência de processos de produção trabalhos intensivos para países da Europa Oriental, por forma a reduzir os custos de produção,

— abandono progressivo das linhas de produtos não rentáveis e redução das existências,

— racionalização e dedução dos custos fixos de distribuição e gestão, incluindo a fusão de empresas,

— desenvolvimento e instalação de um sistema logístico que permita um controlo centralizado da gestão das existências e da expedição, bem como a modernização dos sistemas de gestão interna e dos processos produtivos.

No que diz respeito às principais categorias de produtos estão previstas as seguintes medidas:

Fabrico de esquis (Kennelbach)

Em 1994, a empresa dispunha de uma capacidade de produção anual de [...](1) esquis. Na estação de 1996/

(1) Na versão publicada da presente decisão a referência a alguns segredos de negócios entre [...] foi omitida.

/1997, deverão ser abandonadas algumas linhas de produtos, o que permitirá reduzir a capacidade em cerca de [...] esquis por ano (-39 %), essencialmente através do abandono de processos baseados na tecnologia *sandwich* e *PU-cap-sandwich*. Não será concretizado um projecto já aprovado de construção de uma unidade de produção *PU-cap*, que produziria cerca de [...] unidades. A HTM efectuará uma redução correspondente de uma parte do seu equipamento. Simultaneamente, o número de trabalhadores registará uma redução de cerca de [...] ([...] dos postos de trabalho directamente relacionados com a produção). Para 1996, o plano de actividades prevê a venda de aproximadamente [...] esquis (parcialmente adquiridos a outros fabricantes), a comparar com 596 000 em 1995, devendo os lucros de exploração antes da dedução dos custos fixos oscilar em torno dos [...] do volume de negócios. A estratégia da HTM centrar-se-á, em primeira linha, na marca Head, sob a qual são comercializados produtos de tecnologia de ponta e que dispõe de uma forte posição entre os produtos muito rentáveis.

Fabrico de fixações de esquis (Schwechat)

A actual capacidade de produção desta fábrica, de [...] fixações, será reduzida para [...] (-59 %). A unidade de montagem em Neusiedl será encerrada. Isto permitirá efectuar uma redução de [...] dos postos de trabalho no total ([...] dos postos de trabalho directamente relacionados com a produção). Para 1996 prevê-se a venda de [...] unidades (1 371 000 em 1995), enquanto em 1997 se prevê que este valor aumente para [...] unidades (em parte adquiridas a outros fabricantes). Prevê-se uma margem de lucro antes de deduzidos os custos fixos de [...]. A gama de produtos sofrerá uma redução drástica. A Tyrolia apostará na sua forte posição no domínio tecnológico, concentrando-se nos segmentos mais rentáveis, por forma a acompanhar a imagem de marca da Head e beneficiar de margens de lucro mais elevadas.

Fabrico de botas de esqui

De destacar entre as medidas mais importantes a transferência das actividades de produção para a fábrica de Talin (Estónia), bem como medidas destinadas a aumentar a produtividade e reduzir o número de trabalhadores. No centro de produção situado em Itália, está previsto reduzir a capacidade de produção de [...] pares de botas durante 1994 e 1995 para [...] pares em 1997. A capacidade de produção da fábrica de Talin ronda os [...] pares, o que permite obter uma redução da capacidade de produção global de 9 %. Em 1996, espera-se que as vendas atinjam [...] pares (626 000 em 1995). A margem de lucro antes de deduzidos os custos fixos deverá situar-se em torno dos [...].

Fabrico de raquetas de ténis (Hörbranz)

Está prevista uma reorganização da produção, parcialmente através da substituição dos processos convencionais por tecnologia de termo-difusão, e parcialmente mediante a ampliação e melhor aproveitamento da capacidade da fábrica de Budweis (República Checa). A tecnologia de termo-difusão permitirá reduzir os custos, bem como os problemas ambientais. A capacidade de produção em Budweis deverá passar de [...] para [...] raquetas (+ 109 %). Em contrapartida, em Hörbranz, a produção deverá diminuir de [...] unidades para [...] (-56 %). Como resultado, a capacidade global sofrerá uma diminuição de [...] unidades (- 38 %). A nova estrutura de produção permitirá reduzir substancialmente os custos. Os postos de trabalho directamente relacionados com a produção sofrerão uma diminuição de [...]. A tecnologia de ponta utilizada pela Head será aperfeiçoada mediante o recurso à nova tecnologia de tubos gémeos, que permite melhores resultados, custos de fabrico mais reduzidos e preços de venda mais elevados. Está previsto o desenvolvimento de uma política de *marketing* agressiva, especialmente orientada para os Estados Unidos da América, considerados o mercado-chave. Segundo o plano de actividades, depois das 1 030 000 unidades vendidas em 1995, em 1996 as vendas atingiriam [...] (em grande parte com recursos a compras a outros fabricantes). A margem de lucro antes de deduzidos os custos fixos deverá situar-se entre [...].

Fabrico de equipamento de mergulho

Neste sector florescente não estão previstas quaisquer medidas de reestruturação significativas. Em 1996, as vendas deverão atingir [...], contra 48 milhões de dólares dos Estados Unidos em 1995. Espera-se que em 1998 aumentem para [...]. A margem de lucro antes de deduzidos os custos fixos deverá situar-se em cerca de [...].

Outros produtos

A comercialização de artigos de golfe foi abandonada em 1995, dado tratar-se de uma actividade deficitária. O mesmo aconteceu com o vestuário de desporto da Head nos Estados Unidos da América. Na Europa, a HTM continua a operar no sector do vestuário desportivo, onde o volume de negócios deverá registar um aumento de [...] em 1996, devendo a margem de lucro antes de deduzidos custos fixos situar-se em cerca de [...].

Racionalização das vendas e da organização administrativa

O objectivo primordial consiste em racionalizar as vendas e a organização administrativa. Antes de mais, estão previstas fusões de empresas, o encerramento de filiais, e o melhoramento dos processos de produção e dos sistemas electrónicos. Além disso, as reduções de capacidade, o abandono de linhas de produtos não rentáveis e a diminuição das existências deverão permitir uma redução suplementar dos custos de distribuição, dos custos indirectos e dos custos administrativos. Nos diferentes países europeus serão suprimidos 164 postos de trabalho.

Custos da reestruturação

Os custos da reestruturação, para o período 1995/1997, estão estimados em 159 milhões de dólares dos Estados Unidos (127 milhões de ecus). A maioria dos custos decorre do encerramento das actividades relacionadas com o golfe, do abandono das actividades relacionadas com o vestuário desportivo, bem como da redução das capacidades de produção e da reestruturação das instalações de Kennelbach, Schwechat e Hörbranz, incluindo as indemnizações por despedimento.

Previsões financeiras

O quadro seguinte apresenta as previsões financeiras globais para o grupo HTM até 1998, com base no programa de reestruturação:

(em milhões de dólares dos Estados Unidos)

Grupo HTM	1995	1996	1997	1998
Volume de negócios	420	361	393	415
Resultados de exploração	[...]	[...]	[...]	[...]
Resultado líquido	(149)	(23)	1	20
Cash-flow de exploração	[...]	[...]	[...]	[...]
Cash-flow do exercício	[...]	[...]	[...]	[...]
Activo total	562	471	442	414
Créditos bancários	308	262	227	176
Capital próprio (incluindo empréstimos de accionistas da AT)	148	128	131	151
Injecções de capital da AT	151			

O plano de recapitalização, que faz parte do programa de reestruturação, prevê, para além das subvenções da AT e da remissão de dívidas e dos juros por parte dos bancos, duas injecções de capital por parte da Eliasch no montante de 2,5 e 27,5 milhões de dólares (2 e 22 milhões de ecus) até 1998 e uma emissão pública internacional, relativamente à qual se espera obter uma receita de 60 milhões de dólares dos Estados Unidos (48 milhões de ecus). O rácio de cobertura pelos capitais próprios da HTM calculado para 1998 (7 %) é considerado demasiado reduzido para que a empresa possa competir com êxito com os seus concorrentes internacionais. A contribuição da Eliasch para a capitalização, a que se fez referência em último lugar, e a cotação na bolsa são, por conseguinte, considerados de importância decisiva para a estrutura de capital da HTM, na medida em que, deste modo, se reduz o endividamento da empresa.

6. Observações das autoridades austríacas e de terceiros interessados

Durante a sua investigação preliminar, e na sequência da publicação da decisão de dar início ao processo, a Comissão recebeu observações das autoridades austríacas, da AT, da HTM e de diversos concorrentes e outros terceiros interessados.

6.1. *Autoridades austríacas, Austria Tabak e HTM*

6.1.1. *O carácter de auxílio das injecções de capital*

Independência e comportamento da AT numa economia de mercado

A AT, o monopólio do tabaco do Estado austríaco, é propriedade a 100 % da República Austríaca, representada pelo Ministério das Finanças. As autoridades austríacas alegam não se tratar de um organismo criado pelo Estado para conceder subvenções a partir de recursos públicos ou que desempenhe esta função. Segundo elas, a AT é completamente autónoma, tendo sempre adoptado um comportamento de independência em relação ao Governo. As medidas adoptadas em relação à HTM basearam-se exclusivamente em critérios próprios de uma economia de mercado, sendo o seu objectivo a maximização dos lucros e maior redução possível dos prejuízos. O facto de a AT ser propriedade pública não é, só por si, suficiente para considerar os seus recursos como recursos estatais na acepção do nº 1 do artigo 92º O mesmo acontece com o direito do Estado, enquanto único accionista, de nomear os membros do conselho fiscal. Em termos de estatuto, trata-se de uma sociedade anónima, o que garante a maior independência em relação aos proprietários. Referem que o conselho de administração decidiu as injecções de capital e que (de acordo com o direito das sociedades austríaco) o conselho fiscal as autorizou; estes dois órgãos são responsáveis por este tipo de decisões. A aprovação por parte da assembleia geral não era necessária do ponto vista jurídico. Todos os recursos utilizados pela AT eram recursos próprios procedentes das actividades da empresa e não constituíam recursos estatais.

Para além disso, alegam que a AT foi sempre uma empresa rentável, tendo na última década distribuído sempre aos seus accionistas dividendos razoáveis de 14 % no mínimo. Entre 1991 e 1995, foram pagos dividendos num montante total de 3 040 milhões de xelins austríacos (226 milhões de ecus). 1994 foi o primeiro ano em que se registaram prejuízos consideráveis, na sequência dos resultados negativos da HTM. As autoridades austríacas apresentaram documentos que provavam que o Ministro das Finanças, no momento da compra da HTM, tinha manifestado a sua preocupação em relação a esta evolução.

A AT alegou que, de acordo com o princípio do investidor privado operando numa economia de mercado, as empresas públicas dispõem de uma certa margem de manobra para tomarem decisões de gestão. Em sua opinião, deveria estabelecer-se uma distinção entre as considerações de curto prazo de um investidor privado e a estratégia a longo prazo de uma sociedade gestora de participações sociais, em que o factor decisivo é a recuperação da rendibilidade da filial. Os limites dos custos em que se pode incorrer no quadro de acções de apoio são os custos de uma liquidação. Para além disso, a AT salientou a importância de considerações atinentes à imagem do grupo. Os dois primeiros pagamentos destinavam-se a proporcionar o tempo necessário para se estudar as eventuais soluções e adoptar uma decisão definitiva sobre o futuro da HTM.

Para demonstrar que, de facto, a AT controlava a evolução da HTM com a devida precaução, a empresa apresentou à Comissão uma lista das medidas de reestruturação decididas desde a compra da empresa em 1993. Para além disso, salientou que, mesmo em caso de negligência, a má gestão privada não seria constitutiva de um auxílio estatal. Na sua opinião, os resultados negativos da HTM deviam-se fundamentalmente às pesadas obrigações financeiras, enquanto os resultados de exploração, se bem que em degradação nos últimos anos, tinham sido positivos até 1994.

Casos similares

Para demonstrar que AT tinha actuado em conformidade com os critérios de uma economia de mercado em relação à HTM, sobretudo no que se refere à venda da empresa a um preço claramente negativo, as autoridades austríacas apresentaram à Comissão dados relativos a casos similares de empresas privadas. Os exemplos apresentados foram os seguintes: Trygg-Hansa (um importante grupo de seguros sueco), que, por registar prejuízos, pôs termo à sua participação num grupo americano de seguros, Home Holding; Hanson (grupo misto anglo-americano) que decidiu separar-se de 34 pequenas filiais nos Estados Unidos da América; AEG (sector electrónico do grupo Daimler-Benz), que abandonou algumas actividades no âmbito de um processo de reestruturação global; Eemland (um consórcio de investidores internacionais registado nos Países Baixos), que vendeu a empresa Wilkinson Sword, fabricante de máquinas de barbear e produtos de higiene, livre de dívidas; Schörghuber (grupo alemão que opera nos sectores imobiliário e de fabrico de cerveja), que vendeu a sua empresa de construção Heilit & Woerner a um preço simbólico após uma última injecção de capital; Klöckner-Humbold-Deutz (empresa alemã do sector transformador), saneada graças a uma importante injecção de capital realizada por parte do seu maior accionista, o Deutsche Bank; Dornier Luftfahrt (fabricante alemão de aviões), que, na sequência de uma última injecção de capital, foi vendida pela sua empresa-mãe, Daimler-Benz Aerospace, em 80 %, ao preço de zero marcos.

A opção pela venda face a outras soluções possíveis

As autoridades austríacas sublinharam que a venda à Eliasch constituía para a AT e para o Estado austríaco a melhor solução. Para além de a AT não dispor de capacidade de gestão suficiente para se encarregar da reestruturação da HTM, a AT deveria injectar recursos adicionais num valor de 300 milhões de xelins austríacos (valor que a Eliasch deve pagar segundo o acordo de compra), sem que houvesse perspectivas suficientes para recuperar estes recursos graças à valorização das acções da HTM após o processo de reestruturação. A AT alega que a venda se inscreveu no contexto de um vasto processo de concurso público organizado pelo banco SBC Warburg, em que foram contactados mais de 50 possíveis investidores. A decisão a favor da proposta da Eliasch foi tomada segundo critérios objectivos baseados em considerações de carácter económico.

A empresa argumenta que, com a venda, não estava a renunciar de antemão a qualquer recuperação das suas injecções de capital, uma vez que a Eliasch deveria transferir para a AT 15 % dos lucros resultantes de uma eventual alienação futura da HTM. A cotação na bolsa estava prevista para 1998 e a AT obteria provavelmente um lucro situado entre 2,25 e 3 milhões de dólares dos Estados Unidos (entre 1,8 e 2,4 milhões de ecus). A empresa garantiu que o acordo sobre a manutenção das instalações de produção situadas na Áustria não constituía um auxílio estatal e destinava-se a evitar que a Eliasch dissolvesse o grupo.

A venda da HTM constituía para a AT, em relação às diferentes formas de liquidação disponíveis (falência, *Liquidationsausgleich, Fortführungsausgleich, insolvenzfreie liquidation*) a melhor alternativa. A possibilidade de liquidar a HTM através de um processo de falência, que representava a alternativa menos dispendiosa, foi considerada menos oportuna pela AT devido sobretudo a três factores: em primeiro lugar, adiar-se-ia a privatização da AT, em segundo lugar deteriorar-se-iam as condições de financiamento do grupo AT e, em terceiro lugar, podia ser contraída uma responsabilidade financeira sobre as obrigações da HTM.

1. Segundo os dados da AT, as alternativas da reestruturação ou liquidação da HTM atrasariam a privatização da AT, cuja duração foi estimada em dois anos e nove meses. A AT comparou os juros a receber sobre as possíveis receitas resultantes da privatização com os dividendos que o Estado austríaco receberia no mesmo período de tempo, tendo obtido como resultado um prejuízo descontado de [...].

2. A AT declarou que um processo de falência da filial HTM seria prejudicial para a imagem da AT. Nesse caso, os bancos poriam em questão a solidez financeira da própria AT, o que conduziria a um aumento do montante dos juros a pagar pelo grupo pelos empréstimos bancários contraídos. A AT voltou a fazer referência ao caso Schörghuber, no qual a Comissão aceitou a solvabilidade futura e a imagem como considerações económicas indirectas razoáveis. A empresa avaliou em [...] os custos adicionais para os próximos anos.

3. A empresa referiu a existência de um elevado risco de, no caso de falência, serem reclamados direitos à AT relativamente a obrigações da HTM. Muito embora considerasse não existir qualquer fundamento para

essas pretensões, a empresa assinalou determinados riscos que poderiam ocorrer no caso de litígios. O valor destas obrigações, difíceis de avaliar, os custos resultantes do adiamento da privatização e o aumento dos custos com juros eram superiores aos «custos» da venda da empresa à Eliasch.

Actuação dos bancos

Além disso, as autoridades austríacas declararam que a disponibilidade dos bancos para renunciar a uma parte dos seus créditos representava uma parte importante dos recursos necessários para o saneamento e reestruturação da HTM, assim como uma importante contribuição privada no conjunto do investimento. Por este motivo, dever-se-ia considerar que a decisão de financiamento tomada pela AT estava de acordo com o princípio do investidor privado que opera em condições de mercado. Foi apresentada à Comissão uma lista dos bancos credores com indicação do valor dos créditos sobre a HTM. A pedido da Comissão, foram comunicados dados sobre os proprietários dos bancos. Da documentação apresentada, deduz-se que 70 % das dívidas bancárias da HTM tinham sido contraídas junto de bancos controlados pelo Estado. A AT declarou que os bancos públicos actuavam de forma independente e, por conseguinte, as suas operações não podiam ser consideradas medidas estatais. A actuação dos bancos não era individual, mas integrada num consórcio de 10 bancos austríacos, tendo a renúncia aos créditos sido aceite por todos eles.

Risco financeiro para a Eliasch

Por último, as autoridades austríacas declararam que o compromisso financeiro da Eliasch em relação à HTM era muito superior ao preço inicial de compra, de 10 milhões de xelins austríacos (0,7 milhão de ecus). Este valor seria posteriormente aumentado através de uma dotação suplementar de 25 milhões de xelins austríacos (1,9 milhões de ecus). Além disso, a Eliasch tinha-se comprometido a proceder a novas entradas de capital no valor de 275 milhões de xelins austríacos (20 milhões de ecus) nos próximos três anos. Caso não cumprisse o referido compromisso, a Eliasch não poderia receber dividendos, nem proceder à venda parcial ou total da empresa. Por outro lado, as autoridades austríacas confirmaram que a Eliasch tinha constituído uma garantia irrevogável num montante de [...] a favor da AT. No conjunto, o seu risco financeiro em relação a esta operação ascendia provisoriamente a mais de [...] e, no total, a [...].

Pagamento de licenças

As autoridades austríacas indicaram que o presumível pagamento de 50 milhões de xelins austríacos pela AT à HTM em troca da utilização da marca «Head» não correspondia à verdade. Na prática, tinha sido pago um montante razoável de 101 mil xelins austríacos (7 500 ecus).

6.1.2. ***Nº 3, alínea c), do artigo 92º***

As autoridades austríacas consideram que, mesmo no caso de serem consideradas auxílios estatais, as medidas da AT podem beneficiar da derrogação prevista no nº 3, alínea c), do artigo 92º do Tratado CE. Graças ao processo de reestruturação, a HTM recuperou a sua rentabilidade. Em 1998 verificar-se-ia um resultado líquido positivo, apesar de o endividamento se manter a níveis elevados. A cotação na bolsa em 1998 ou 1999 melhoraria a estrutura financeira da empresa. A HTM procederia a uma redução de capacidades, contribuindo assim para a reestruturação do sector. As dotações de capital limitavam-se ao montante mínimo necessário e não provocariam um excesso de liquidez.

6.2. *Outros terceiros interessados e denunciantes*

6.2.1. ***Primeiro terceiro interessado e denunciante***

Um concorrente da HTM assegurou que lhe tinha sido vedado o acesso ao processo de concurso para aquisição da HTM, declarando não ter sido convidado a apresentar uma proposta e que, além disso, também não tinha tido a possibilidade de iniciar negociações quando manifestou o seu interesse ao Ministério das Finanças em Julho de 1995 e à AT em Agosto de 1995. Este concorrente garantiu à Comissão que estava ainda disposto, actualmente a pagar pela HTM um preço mais elevado do que o previsto nas condições de compra anunciadas publicamente.

No que respeita ao carácter de auxílio das medidas consideradas, o concorrente indicou que, ao dispor do monopólio estatal do tabaco, a AT obtém elevados benefícios que devem ser classificados como auxílios estatais. O facto de o Estado não ter recuperado estes auxílios tinha permitido à AT proceder à compra da HTM. Além disso, a cláusula relativa à manutenção das instalações de produção na Áustria indicava claramente a influência do Governo na Decisão da AT.

Do seu ponto de vista, a venda não seria a solução mais barata para a AT. Uma sociedade *holding* privada apenas assumiria os prejuízos de uma filial no caso de, a médio prazo, ter perspectivas de obter um rendimento razoável. No caso da venda da empresa, isso nunca se verificaria. A quota de 15 % a que eventualmente teria direito, no caso de futura venda da HTM, não era proporcional aos recursos injectados. Além disso, a AT não tinha qualquer motivo para se preocupar com a sua imagem, porque, graças à sua posição de monopólio, não dependia da sua reputação. No que respeita ao seu principal ramo de actividades, a empresa podia obter lucros elevados independentemente da decisão que tomasse relativamente à HTM.

Os credores da HTM, na sua maioria bancos estatais, apoiaram a empresa renunciando a uma parte considerável dos seus créditos, e isto sem que a Eliasch tivesse que apresentar garantias suplementares em relação às dívidas pendentes nem injectar um volume significativo de recursos suplementares.

Apesar de, durante vários anos, a HTM ter atravessado uma difícil situação, pôde, devido à confiança geral na compensação das perdas pela AT, manter as suas actividades e capacidade produtiva. A política de baixos preços da HTM tinha prejudicado as possibilidades de actuação dos seus concorrentes, que se viram obrigados a reestruturar e a restringir as suas actividades assumindo os custos

correspondentes. Se a reestruturação da HTM fosse financiada por subvenções públicas, isto provocaria claramente uma distorção da concorrência. Além disso, este auxílio, em vez de fomentar, comprometia o desenvolvimento do sector. Do seu ponto de vista, ao garantir que se mantivesse um determinado nível de actividade na Áustria, falseava-se a concorrência entre Estados-membros. Tendo em conta o elevado grau de internacionalização do sector dos artigos desportivos, a operação afectava claramente o comércio intracomunitário.

6.2.2. ***Segundo terceiro interessado***

Um segundo concorrente referiu que a compra da HTM pela AT, em 1993, não tinha por objectivo uma diversificação baseada em considerações inerentes a uma economia de mercado, mas sim apoiar uma empresa austríaca em crise. Do seu ponto de vista, as subvenções não se justificavam numa perspectiva económica e, como tal, constituíam um auxílio estatal.

O mercado dos artigos desportivos de Inverno caracterizou-se nos últimos anos por uma diminuição do volume de negócios e por uma contracção da procura. Todas as empresas empreenderam uma luta pela sobrevivência e viram-se obrigadas a reduzir as suas capacidades, assumindo elas próprias o peso das medidas de reestruturação. Se, no caso da HTM, foi o Estado que assumiu os custos da reestruturação, isto causa claramente uma distorção da concorrência.

6.2.3. ***Terceiro terceiro interessado e denunciante***

Um terceiro concorrente referiu que o mercado dos artigos para desportos de Inverno se caracterizava por um excesso de capacidade. Caso fossem concedidos auxílios estatais à HTM, o mercado desestabilizar-se-ia ainda mais e estaríamos perante uma distorção da concorrência. Na sua opinião, a redução da capacidade produtiva da HTM é positiva para o sector, muito embora não incumba ao Estado assumir os seus custos.

Este concorrente declarou que o carácter de auxílio estatal resultava de uma série de factores: ausência de perspectivas de obter um rendimento do capital, o facto de a decisão de vender a HTM não representar para a AT a alternativa mais barata e de as injecções de capital não serem justificadas pelo preço de venda. Além disso, 70 % do apoio dos bancos provinha de organismos públicos.

Além disso, este interessado contestou a conformidade do auxílio estatal com as disposições do Tratado. Segundo o plano de reestruturação, a intenção da HTM era centrar-se em produtos de tecnologia de ponta. Na opinião deste concorrente, a existência dessa tecnologia de ponta era duvidosa ou fictícia. Por outro lado, o auxílio não era proporcional à dimensão da empresa.

6.2.4. ***Quarto terceiro interessado e denunciante***

Um quarto concorrente garantiu que as medidas adoptadas pela AT a favor da HTM nos últimos anos falseavam a concorrência, efeito esse acentuado pela subvenção concedida no momento da venda.

6.2.5. ***Quinto terceiro interessado e denunciante***

Um outro terceiro interessado declarou ter estado interessado na compra da HTM em melhores condições para a AT, mas que esta última não tinha tomado devidamente em consideração a sua proposta.

7. Apreciação das medidas da AT — Existência de auxílio estatal

7.1. *Recursos estatais*

Tal como já referido, as autoridades austríacas consideram que a AT actuou sempre com independência face ao Estado. Além disso, a AT sempre registou lucros e, nos últimos 10 anos, distribuiu dividendos aos seus accionistas públicos, à excepção de 1994, quando a empresa — sobretudo devido aos resultados negativos da HTM — sofreu perdas consideráveis. Os prejuízos da HTM aumentaram significativamente em 1995, pelo que a AT voltou a registar resultados negativos.

A Comissão observa que a AT é propriedade a 100 % do Estado. Os membros do conselho fiscal são nomeados pelo accionista público, o Ministério das Finanças. Por seu turno, o conselho fiscal nomeia os membros do conselho de administração. Algumas decisões deste último órgão, tais como a compra ou venda de participações em empresas, exigem a aprovação do conselho fiscal. Por seu turno, o conselho de administração pode submeter determinadas operações à aprovação da assembleia geral.

Um vez que o capital da AT deve ser considerado propriedade pública, poderia corresponder à definição de recursos estatais do nº 1 do artigo 92º do Tratado CE, na medida em que a sua utilização e concessão não sejam determinadas exclusivamente por critérios de uma economia de mercado (1). Os bons resultados da AT traduziram-se em dividendos para o erário público, provenientes do monopólio do tabaco. Os dividendos distribuídos representavam uma parte dos lucros líquidos realizados, sendo a parte restante retida para a constituição de reservas de fundos próprios. À semelhança do capital próprio da AT, também os lucros não distribuídos devem ser estritamente utilizados segundo critérios de uma economia de mercado. Caso contrário, poder-se-ia estar em presença de auxílios estatais.

O facto de uma empresa pública rentável como a AT investir na HTM através de injecções de capital sem perspectivas de rentabilidade conduzirá naturalmente à redução dos lucros da AT (dividendos mais lucros retidos) e, consequentemente, a uma menor rentabilidade da participação pública na AT, o que corresponde a um apoio à HTM através de fundos públicos.

Importa igualmente ter em conta o facto de o núcleo das actividades da AT consistir na gestão do monopólio do tabaco na Áustria. Os resultados positivos da AT não são, pois, surpreendentes. Este mercado foi liberalizado (mas não totalmente) a partir de 1 de Janeiro de 1995. É evidente, no entanto, que os investimentos e as perdas da HTM foram financiados com receitas provenientes do referido monopólio. Na opinião da Comissão, a transferência de meios financeiros de um sector público protegido para um sector economicamente deficitário pode constituir um auxílio estatal, sobretudo quando esse investimento não é justificado por um plano de rentabilidade a longo prazo nem — como parece ser o caso da HTM — pela previsão de um benefício líquido para o grupo AT na sua globalidade.

(1) Ver processo C 303/88, Itália contra Comissão, Colectânea 1991, p. 1433 e também processo C 305/89, Itália contra Comissão, Colectânea 1991, p. 1603.

7.2. *Princípio do investidor privado numa economia de mercado*

A Comissão orienta-se pelo princípio do investidor privado numa economia de mercado para determinar se o apoio financeiro a uma empresa por parte do Estado constitui um auxílio estatal ou se se trata de capital de risco que um investidor privado na mesma situação teria colocado à disposição da empresa (1).

Determinadas decisões relativas à HTM são aparentemente determinadas por considerações que um investidor privado numa economia de mercado só dificilmente consideraria normais. A última decisão, que consiste em oferecer um «dote» para a venda da HTM em vez de dissolver ou reestruturar a empresa, parece responder sobretudo ao desejo de privatizar rapidamente a AT. Esta circunstância reflecte claramente a poderosa influência exercida pelos interesses do Governo austríaco nas decisões da AT. A obrigação de manter as actividades da HTM na Áustria nos próximos três anos também não pode ser considerada uma decisão normal para um investidor privado, mas antes uma medida destinada a manter em actividade as instalações de produção na Áustria.

7.2.1. ***Rendimento***

A injecção de 400 milhões de xelins austríacos (30 milhões de ecus) destinou-se exclusivamente a evitar a insolvência da HTM. Não foi proposto qualquer plano de reestruturação, nem previsto qualquer outro tipo de medidas para melhorar a precária situação da empresa. Aparentemente, essas medidas encontram-se apenas em fase de estudo. Tratou-se de uma súbita medida de emergência de alcance considerável que a AT adoptou quando o agravamento das contas da HTM se tornou insustentável. É verdade que, no caso ENI/Lanerossi (2), o Tribunal de Justiça reconheceu que uma empresa-mãe pode assumir temporariamente as perdas de uma das suas filiais, sempre que exista a possibilidade de obter benefícios materiais indirectos ou de reorientar as actividades do grupo — por exemplo através da dissolução de uma filial nas melhores condições possíveis —, e a intenção de proteger a imagem do grupo quando existe a possibilidade de obter lucros, mesmo a longo prazo.

Um investidor privado teria, no entanto, obviamente, tomado conhecimento da situação real da HTM muito antes. As autoridades austríacas apresentaram uma lista das decisões adoptadas desde 1993 para melhorar a situação da HTM, na qual figuram alterações na direcção, novos modelos de comercialização, programas de redução de capacidade produtiva e de custos, etc. Aparentemente, todas estas decisões foram adoptadas sem grande convicção, de forma repetida e aparentemente sem serem executadas com rigor. Uma empresa-mãe privada, caso não se verificasse uma melhoria da situação, teria sem dúvida reagido de forma mais rápida e mais enérgica, evitando, deste modo, as perdas provocadas por uma intervenção tardia.

De igual modo, as novas injecções de capital realizadas em Agosto e Setembro, num total de 400 milhões de xelins austríacos, tinham como único objectivo solucionar a situação de insolvência. Fazem igualmente parte do «dote» que a AT deve pagar de acordo com as condições de venda da empresa à Eliasch, ou seja, constituem uma injecção de capital sem qualquer perspectiva de rentabilidade.

A AT declarou que o período que mediou entre a primeira injecção de capital, com carácter de medida de emergência, e a decisão da AT de vender a HTM foi relativamente curto (inferior a seis meses), sendo adequado e necessário para elaborar um plano coerente para a empresa até que se adoptasse uma decisão sobre a sua venda. Não obstante, a AT poderia e deveria ter intervido na HTM muito antes, para evitar que as elevadas perdas continuassem a aumentar e que se chegasse à dispendiosa decisão que finalmente virá a ser adoptada.

Em geral, as injecções de capital e as compensações de perdas associadas à privatização de uma empresa são consideradas auxílios estatais caso não sejam compensadas pelo preço de venda obtido pelas autoridades públicas, assegurando à operação um saldo final positivo. No caso da HTM, o preço de venda é muito baixo se for comparado com os auxílios e injecções de capital efectuados ou previstos pela AT, pelo que o valor de venda final é claramente negativo. Além disso, importa relativizar o direito da AT, estabelecido no acordo sobre a compra de participações, a obter 15 % do lucro obtido pela Eliasch no caso de uma futura venda da HTM. Em primeiro lugar não se sabe se, quando e a que nível este direito poderia ser concretizado. Em segundo lugar, a parte que corresponderia à AT (entre 1,8 e 2,4 milhões de ecus), mesmo em relação às injecções de capital num valor de 1 190 ou 1 590 milhões de xelins austríacos, (88 ou 118 milhões de ecus), não representa um rendimento adequado caso a HTM fosse vendida no mercado em 1998 ou 1999, tal como estava previsto, por um valor de 15 a 20 milhões de dólares dos Estados Unidos (12 a 16 milhões de ecus). De facto, nas previsões relativas aos fundos próprios para 1998 no plano financeiro parte-se, aproximadamente do nível actual.

7.2.2. ***Casos similares apresentados***

A Comissão parte do pressuposto de que a injecção de capital de 400 milhões de xelins austríacos (30 milhões de ecus), realizada em Abril de 1995, na sua opinião, de forma demasiado tardia, constitui uma medida provisória adoptada enquanto se procurava uma solução para a HTM. A decisão de vender a empresa com um «dote» de 1 190 milhões de xelins austríacos (88 milhões de ecus) é, assim, uma medida tomada na perspectiva da solução definitiva das dificuldades financeiras da HTM. As autoridades austríacas afirmam que outras sociedades *holding* privadas foram forçadas a adoptar este tipo de decisões penosas e venderam filiais a um preço negativo, tendo apresentado uma série de exemplos à Comissão. Muito embora alguns destes exemplos provem que a venda de empresas públicas a um «preço negativo» não deve ser considerada

(1) Comunicação da Comissão relativa à aplicação dos artigos 92º e 93º do Tratado CE e do artigo 5º da Directiva 80/723/CEE da Comissão relativa à transparência das relações financeiras entre as empresas públicas e o Estado, JO nº C 307 de 13. 11. 1993, p. 3.

(2) Processo C 303/88, Itália contra Comissão, Colectânea 1991, p. I-1433.

automaticamente um auxílio estatal, este argumento não é suficiente para afastar a existência de um auxílio no caso da HTM. Assim, dos poucos dados apresentados pode deduzir-se que as circunstâncias em que decorreram essas operações são, de facto, muito diferentes das do caso em presença.

No caso Trygg-Hansa, a sociedade *holding* tinha vendido a uma empresa concorrente uma filial deficitária que operava no sector dos seguros na perspectiva de estabelecer uma ampla cooperação comercial. A Hanson decidiu desfazer-se de 34 filiais, reunindo-as numa sociedade única cujo capital foi distribuído pelos accionistas, pelo que se mantiveram os vínculos com as referidas empresas.

A AEG, sociedade *holding* de um grupo com sérias dificuldades financeiras, desfez-se de alguns dos seus ramos de actividade no contexto de um processo de reestruturação industrial completo e coerente que se estendeu a toda a estrutura do grupo. Não foram apresentados dados concretos sobre a possível venda de filiais da AEG a um preço negativo.

A decisão da Eemland de proceder à alienação da Wilkinson liberta de obrigações — os accionistas da Eemland assumiram as suas obrigações financeiras — é um caso mais próximo do da AT. No entanto, na referida venda parecem ter influído igualmente outros factores, como por exemplo o cumprimento por parte da Gillette (que opera no mesmo mercado que a Wilkinson) da condição imposta pelas autoridades de defesa da concorrência em renunciar à sua participação na Eemland, considerada anticoncorrencial.

A Daimler-Benz Aerospace injectou 300 milhões de marcos alemães (157 milhões de ecus) na filial deficitária Dornier Luftfahrt e, subsequentemente, cedeu 80 % da sua participação à Fairchild Aircraft a título gratuito. Ao contrário do caso AT, a Daimler-Benz Aerospace continua a ser accionista da Dornier Luftfahrt e, como tal, tem interesse na sua sobrevivência. Além disso, a Daimer-Benz continua a operar neste sector através da sua filial Aerospace. Importa referir que outros aspectos não mencionado pelas autoridades austríacas, como por exemplo as obrigações pendentes em relação aos proprietários anteriores, também podem ter tido a sua influência.

A Klöckner-Humbold-Deutz também foi salva de uma situação de crise que veio a lume inesperadamente após ter sido descoberta uma série de manipulações da sua direcção. O seu maior accionista, o Deutsche Bank, entrou com cerca de metade dos meios necessários para executar as medidas de emergência (em parte através da renúncia a créditos). Ao contrário da AT, o Deutsche Bank continua a ser accionista da KHD, pelo que existem perspectivas de rentabilidade, muito embora neste momento não se saiba com segurança se haverá uma evolução positiva no futuro.

Todavia, o caso HTM apresenta algumas semelhanças com o processo Neue Maxhütte Stahlwerke, em relação ao qual a Comissão adoptou recentemente uma decisão [1]. O Governo da Baviera pretendia proceder a uma última injecção de capital aquando da venda da empresa a um preço simbólico, argumentando que um investidor numa economia de mercado agiria do mesmo modo, assumindo este «preço negativo» por considerações tais como a imagem do grupo, as obrigações sociais e o seu posicionamento no mercado. Neste caso, a Comissão considerou que a perda líquida resultante dessa operação constituía um auxílio estatal, uma vez que o Governo da Baviera não podia esperar qualquer benefício económico, nem sequer a longo prazo, nem tinha procurado manter as desvantagens económicas previsíveis ao nível mais reduzido possível.

Da decisão relativa à Neue Maxhütte Stahlwerke, as autoridades austríacas extraíram outro exemplo de uma empresa privada, a Schörghuber-Gruppe/Heilit & Woermer Bau AG, que na sua opinião é semelhante ao caso HTM. A Schörghuber (empresa que opera no sector imobiliário e no do fabrico de cerveja) decidiu pôr termo à sua participação na Heilit & Woerner e retirar-se completamente do sector da construção. A Heilit & Woerner foi vendida a outra empresa do sector da construção a um preço simbólico, tendo o grupo Schörghuber procedido a uma última injecção de capital de 50 milhões de marcos alemães (26 milhões de ecus). No parecer da Comissão, as circunstâncias em que se realizou esta operação são radicalmente diferentes do caso da HTM, sobretudo no que respeita à relação entre o sector de actividade suprimido e o núcleo da actividade do grupo mantido. A Schörghuber não se retirou do sector imobiliário e, como tal, tinha interesse em manter boas relações com as restantes empresas do sector. No caso da AT/HTM, a relação não é comparável, porque a AT abandona um sector que não tem qualquer relação com os restantes sectores em que opera. Por conseguinte, estas comparações não permitem afastar as dúvidas quanto à natureza económica privada da actuação da AT.

Pelo contrário, e segundo a opinião da Comissão, o comportamento da AT não corresponde ao de um investidor privado numa economia de mercado, principalmente no que respeita à opção final entre a venda e a liquidação da HTM. A Comissão recorda que, no processo Hytasa/Imepiel/Intelhorce [2], o Tribunal de Primeira Instância concluiu que um accionista privado que procure uma rentabilidade a longo prazo não estaria disposto, após vários anos de perdas, a realizar uma injecção de capital que seria mais dispendiosa do que a liquidação dos activos e que não apresentaria, devido à venda da empresa, qualquer perspectiva de rentabilidade, nem sequer a longo prazo.

7.2.3. *Comparação entre as opções: processo de falência e injecção de capital*

Ao contrário das autoridades austríacas, a Comissão considera que a venda da HTM não constituía a hipótese menos dispendiosa para a AT.

[1] JO nº L 253 de 21.10.1995, p. 22.

[2] Processos apensos C-278/92, C-279/92 e C-289/92, Espanha contra Comissão, Colectânea 1994, p. I-4103.

Responsabilidades

Por um lado, a AT argumenta que um processo de falência da HTM envolveria um risco financeiro considerável, face à eventualidade de acções judiciais propostas pelos bancos e outros credores contra a HT. Foram apresentados inúmeros documentos para apoiar este argumento. Por outro lado, a AT considera que estas acções não tinham qualquer fundamento. Tendo em conta todas as possíveis fontes de obrigações da AT e as observações formuladas pelos advogados e especialistas consultados a este respeito pela AT, a Comissão considera que o volume destes custos, juntamente com as outras duas fontes de custos a que se referiu a AT, não alcançam um nível equivalente às injecções de capital acordadas.

Além disso, refira-se que a maior parte dos possíveis riscos indicados pela AT não surgem na sequência de um processo de falência da HTM, mas devem ser atribuídos ao facto da AT não ter informado os credores da intenção de vender a filial. Por conseguinte, estes custos não devem ser tidos em conta quando se comparam os custos incorridos com o processo de falência com os custos decorrentes do acordo de venda.

Custos de financiamento

A AT acrescenta que devem ser tidos em conta outros custos no caso de se ter procedido à liquidação da HTM, como por exemplo os efeitos prejudiciais para a imagem do grupo e a perda de solvência provocada por um substancial aumento das obrigações financeiras do grupo. O argumento dos «custos de imagem» não parece convincente neste caso, dado que a AT pretende abandonar completamente o sector desportivo, cortando qualquer vínculo industrial, comercial e financeiro com o mesmo. Portanto, não se pode esperar que esta decisão se repercuta nas outras actividades do grupo, o que poderia justificar estes receios. Afigura-se razoável que se registe uma perda de solvência se o grupo AT continuasse a operar no mesmo sector que a HTM ou em sectores similares, ou mantivesse participações nestas áreas. Os credores estão conscientes da diferença entre a responsabilidade financeira de uma empresa-mãe em relação ao seu «núcleo de actividades» e aos restantes investimentos. É muito pouco provável que a venda da HTM a um preço negativo afecte menos a imagem da AT do que a liquidação da empresa. Pelo contrário, importa referir que, sem as injecções de capital a favor da HTM, o grau de solvência da AT seria inclusivamente melhor, dado que os recursos em questão continuariam a pertencer à empresa e reforçariam a sua base financeira.

De qualquer modo, deve ser contestada a estimativa de [...]. Em primeiro lugar, a alegação de que haveria uma deterioração de 1,5 % da taxa de juro parece um pouco excessiva. Em segundo lugar, o cálculo não estabelece qualquer distinção entre a solvência da própria AT, das suas filiais no sector do tabaco e das suas restantes participações. Em terceiro lugar, a AT pressupõe que os bancos apenas aplicariam as taxas de juro agravadas durante três anos e que as reduziriam progressivamente, pelo que é difícil compreender qual o motivo que levaria os credores a reagir deste modo. Em quarto lugar, a AT refere a deterioração das condições de pagamento com os comerciantes de tabaco austríacos. Não há motivos para supor que os bancos agravariam estas condições na sequência da falência de uma filial.

Num sector como o do tabaco, que regista lucros elevados e constantes, é pouco provável que o caso da HTM tenha repercussões negativas. Basicamente, a Comissão considera que, neste caso, as condições financeiras não se agravariam. Pelo contrário, há que referir novamente que as reservas financeiras da AT seriam maiores sem as injecções de capital na HTM, aumentando desse modo o seu grau de solvência.

Privatização da AT

O argumento suplementar de que a privatização da AT seria adiada, causando ao Estado uma perda calculada em [...], não pode ser aceite. No caso de uma liquidação voluntária ou forçada *(Liquidationsausgleich, Fortführungsausgleich, insolvenzfreie Liquidation)*, de reestruturação interna e de privatização, o prejuízo final teria que ser assumido pela AT. Assim, o valor da AT no final de 1996 seria em qualquer circunstância — excepto no caso da falência — reduzido deste montante negativo da HTM, pelo que a alternativa menos dispendiosa seria também a melhor decisão no que respeita à privatização da AT. Apenas em caso de falência a AT ficaria livre do peso dos prejuízos, aumentando o seu valor empresarial proporcionalmente.

O processo de falência de uma filial não exerce necessariamente uma influência negativa sobre o valor de mercado da empresa-mãe ou do grupo. É isso que se depreende, por exemplo, do caso Daimler-Benz e Fokker. Durante vários anos, a Daimer-Benz concedeu um apoio considerável à sua filial deficitária Fokker, até que decidiu pôr fim a esse apoio. Quando esta medida foi anunciada, o valor de mercado das acções da empresa apenas sofreu uma redução de 1 % e nos três meses subsequentes registou um aumento de 6 %. Este exemplo demonstra que pôr termo a uma participação não rentável numa filial não reduz automaticamente o valor da empresa-mãe ou do grupo, considerando os investidores que esta medida constitui, ao contrário, um indício de uma actuação económica razoável por parte da empresa.

O valor do capital da AT foi calculado em [...]. As autoridades austríacas defendem que atrasar a privatização causaria perdas de juros no valor de 7 % do produto da privatização. Estas receitas em termos de juros são comparadas com os dividendos que se poderiam obter durante o mesmo período. A Comissão não aceita este argumento porque não tem em consideração o aumento do valor do capital da AT. As autoridades austríacas asseguraram que a participação na AT é um investimento economicamente vantajoso que sempre tinha gerado elevados lucros, tal como o demonstram, embora não exclusivamente, os elevados dividendos. Esse cálculo só seria pertinente se a AT obtivesse lucros inferiores aos alcançados no passado. Porém, tal como foi indicado pelas próprias autoridades austríacas, se não há motivos para supor que, sem a HTM,

a rentabilidade da AT se altere substancialmente em relação ao passado, a mesma deverá de qualquer modo exceder os 7 %. Por este motivo, se a privatização da AT fosse adiada, o Estado não teria sofrido um prejuízo, mas registado lucros. Na prática, estas diferenças entre a rentabilidade e o valor de mercado seriam compensadas através dos mercados de opções, futuros e risco.

Resta ainda a questão de saber se este tipo de considerações pode ser considerado pertinente para um investidor privado. Para determinar se a actuação da AT corresponde à de um investidor privado numa economia de mercado não podem ser tidas em conta considerações relativas à privatização da sociedade *holding*, dado que não o seriam por uma empresa privada em situação comparável. A intenção de vender a *holding* não é importante para a própria AT. Este argumento vem revelar que quando se disponibilizaram os recursos financeiros para a HTM, foram tidos em conta os objectivos do proprietário (o Estado), o que está em contradição com a declaração do Governo austríaco no sentido de a AT ter actuado com independência e reforça a tese da Comissão que considera que, para efeitos do disposto no nº 1 do artigo 92º, as decisões da AT podem ser associadas a decisões do Estado.

Por outro lado, se o princípio do investidor que opera numa economia de mercado for aplicado directamente ao comportamento do Governo austríaco enquanto accionista da AT, e consequentemente também da HTM, a Comissão considera mais uma vez que este deveria ter intervindo muito antes para evitar uma desvalorização tão importante do seu investimento.

Em suma, o argumento dos possíveis custos resultantes das três fontes indicadas é bastante duvidoso ou mesmo completamente inaceitável. De qualquer modo, o montante seria muito inferior aos recursos disponibilizados pela AT para a HTM. Assim, a venda da Eliasch não pode ser considerada a solução mais barata para a AT.

7.2.4. ***Actuação dos bancos***

No que respeita à intervenção dos bancos no saneamento da HTM, a Comissão refere que 70 % dos créditos a que se renunciou no montante total de 630 milhões de xelins austríacos (47 milhões de ecus), tal como declararam os bancos com sede na Áustria, recairiam sobre os bancos controlados pelo Estado, entre os quais se destaca o Creditanstalt-Bankverein (48,6 % das acções, mas 70 % dos direitos de voto pertencentes ao Estado) e o Bank Austria (20 % do Estado e 46 % garantidos indirectamente pelo Município de Viena). Nas suas observações, os concorrentes também manifestavam dúvidas quanto à actuação dos bancos públicos.

Dever-se-á ter em conta, todavia que, no caso de falência, os bancos teriam perdido uma percentagem mais elevada dos créditos concedidos. Durante a investigação, foi demonstrado que a actuação dos bancos públicos equivalia à dos bancos privados que participaram na operação. Por um lado, a renúncia dos organismos financeiros austríacos foi acompanhada de medidas análogas por parte dos bancos estrangeiros e, por outro, os bancos públicos austríacos actuavam no âmbito de um consórcio de 10 bancos austríacos (públicos e privados) que participavam na operação HTM. Como cada um dos bancos dispõe de direito de veto, a decisão sobre a renúncia a dívidas e juros foi adoptada por unanimidade, ou seja, de comum acordo com os bancos privados participantes. Tendo em conta que nada prova a afirmação de que a actuação dos bancos públicos não assentava em considerações económicas, a Comissão considera que a actuação dos bancos públicos não constitui um auxílio estatal.

7.2.5. ***Actuação no processo de venda***

Em Março de 1995, o banco SBC Warburg foi incumbido de assessorar a AT no seu processo de privatização e quanto às possíveis soluções relativamente à sua participação na HTM. Para além da elaboração de um plano de reestruturação, o SBC Warburg estabeleceu também os primeiros contactos com vários potenciais investidores a fim de avaliar o seu interesse num investimento na HTM. O processo foi alargado no mês de Junho, tendo-se contactado 40 investidores. Destes apenas três se revelaram interessados, tendo dois apresentado uma proposta de compra. Com base nas propostas recebidas, o conselho fiscal da AT decidiu aceitar a proposta da Eliasch como a mais vantajosa para o grupo.

Durante a investigação preliminar, um terceiro declarou à Comissão ter estado interessado na compra da HTM, mas que a AT não tinha apreciado com atenção a sua proposta. Este operador explicou os seus planos à Comissão. Após ter examinado a documentação apresentada, a Comissão considera que esta proposta não põe em causa a correcta actuação da AT no processo de selecção.

Tal como foi referido, um dos concorrentes referiu ter sido excluído da compra da empresa e garantiu não ter recebido qualquer informação sobre a possível operação, tendo sido impedido de iniciar negociações. Foi comprovado junto das autoridades austríacas que este concorrente já tinha, de facto, sido informado em Maio de 1995 e, numa segunda ocasião, em Junho de 1995, sobre a intenção da AT de vender a HTM, muito embora não tenha demonstrado qualquer interesse a este respeito, declarando que estava completamente absorvido por outros projectos e que não tinha capacidade de gestão disponível para participar na operação da HTM.

Na opinião da Comissão, mesmo se a AT não tornou pública a sua intenção de vender a HTM, a venda processou-se no quadro de um processo alargado que, em termos de efeitos, equivale um concurso público normal, e no decurso do qual a AT optou pela melhor proposta. Por conseguinte, o processo da privatização não parece conter, em si mesmo, elementos de auxílio estatal.

7.2.6. ***Garantias de emprego***

O acordo de compra de participações subscrito com a Eliasch estabelece que o comprador manterá as instalações de produção situadas na Áustria e garantirá um determinado nível de emprego. As autoridades austríacas declararam que a AT se viu obrigada a insistir nesta condição para evitar o risco de que, após a venda, os credores da HTM lhe movessem uma acção. Além disso, referiram que também o anterior proprietário tinha insistido nestas condições quando vendeu a HTM à AT. Todavia, é extremamente duvidoso que as cláusulas constantes do acordo de Eliasch, sobretudo as que se referem à manutenção do nível de emprego, possam justificar-se por estes motivos. Trata-se de um caso diferente, porque o anterior comprador, a empresa pública AT, visava com esta cláusula um objectivo de interesse público para manter o nível de emprego. Tal facto constitui, inclusivamente, um indício da possível existência de auxílios estatais na compra efectuada em 1993.

A AT alegou igualmente que as instalações de produção e os trabalhadores eram de qualquer forma necessários para que a HTM prosseguisse as suas actividades e para o saneamento da empresa e que, como tal, a promessa da Eliasch não constituía uma verdadeira obrigação. No entanto, este argumento está em contradição com o acordo porque, a ser assim, teria sido desnecessária a inclusão da cláusula correspondente no acordo de compra.

Quando um investidor privado que opera numa economia de mercado toma uma decisão de venda, sem que existam motivos económicos claros, não o faz para garantir um determinado nível de emprego. Sem a condição em causa, um potencial comprador disporia de uma maior margem de manobra. O valor da HTM aumentaria, tendo podido obter-se um preço de venda mais elevado ou reduzir a necessidade de capitalização por parte da AT. Nesta perspectiva, a cláusula constitui claramente uma forma de assegurar, com base em considerações políticas, o nível de emprego em alguns centros de produção situados na Áustria. Assim, a existência da citada cláusula reforça a opinião da Comissão no sentido de que o Governo austríaco influenciou o processo de decisão da AT.

A AT apresentou o exemplo de uma empresa privada que também sujeitou a venda de uma filial a uma garantia relativa ao nível de emprego: o caso Dornier Luftfahrt. Porém, este caso é distinto do caso em apreço na medida em que, enquanto vendedor, a Daimler-Benz Aerospace manteve a sua participação na Dornier Luftfahrt e, como tal, tem interesse na continuação das actividades produtivas. Além disso, neste caso parecia existir obrigações em relação aos anteriores proprietários da Dornier Luftfahrt que forçaram a Daimler-Benz Aerospace a aceitar esta condição, aspecto que não foi todavia mencionado pelas autoridades austríacas.

7.3. *Conclusão*

As condições em que a HTM obteve e continua a obter dotações de capital apontam no sentido de estas subvenções constituírem auxílios estatais na acepção do no nº 1 do artigo 92º do Tratado CE. Um investidor privado em condições normais de uma economia de mercado não teria disponibilizado fundos nestas condições. As dotações provêm de fundos estatais, ou seja, do activo da AT, e favorecem uma determinada empresa. Graças aos auxílios, evita-se a falência da HTM, mantém-se a empresa em funcionamento e falseia-se a concorrência no que respeita aos artigos desportivos em questão. Uma vez que a HTM desenvolve as suas actividades fundamentalmente fora da Áustria e no território da União Europeia E (em 1994, 45 % do seu volume de negócios foi realizado na Europa Ocidental), as medidas afectam o comércio comunitário.

8. Compatibilidade do auxílio

Uma vez que a Comissão considera que as medidas analisadas constituem auxílios estatais, importa examinar se podem beneficiar de uma ou mais das derrogações previstas no artigo 92º do Tratado CE. No que respeita à natureza do auxílio, tratando-se de injecções de capital para compensar perdas e cobrir os custos de reestruturação, o auxílio só pode ser apreciado à luz do nº 3, alíneas a) e c), do artigo 92º do Tratado CE.

Porém, não se pode afirmar que os auxílios incluídos nas injecções de capital na HTM contribuam para o desenvolvimento económico de uma região segundo o disposto no nº 3, alínea a), do artigo 92º do Tratado CE, tendo em conta que a HTM dispõe de centros de produção em várias regiões e que o auxílio não foi concedido a favor de um investimento ou da criação de postos de trabalho. Apenas a pequena instalação de produção de fixações de esqui da HTM situada em Neusiedl se encontra numa região abrangida pelo nº 3, alínea a), do artigo 92º; no entanto, o plano de reestruturação prevê o encerramento desta instalação. Pelos mesmos motivos, não é aplicável o disposto no nº 3, alínea c), do artigo 92º na medida em que se refere ao desenvolvimento de determinadas regiões económicas.

O auxílio só poderia ser justificado se se invocasse que contribui para o desenvolvimento de um sector económico sem que se alterem as condições do comércio numa medida contrária ao interesse comum. Pela sua natureza, trata-se de um auxílio de emergência e à reestruturação de uma empresa em crise. A Comissão estabeleceu há já algum tempo os critérios necessários para que este tipo de medidas possa ser abrangido pela derrogação prevista no nº 3 do artigo 92º do Tratado CE [1].

A fim de que a Comissão possa aprovar auxílios *ad hoc* a empresas em dificuldade, a reestruturação tem de satisfazer determinados requisitos básicos. Em primeiro lugar, terá de restabelecer a viabilidade duradoura da empresa num período de tempo razoável; além disso, não deve

[1] Orientações comunitárias relativas aos auxílios estatais de emergência e à reestruturação concedidos a empresas em dificuldade, JO nº C 368 de 23. 12. 1994, p. 12.

falsear indevidamente a concorrência, por último, o auxílio deve ser proporcional aos custos e benefícios da reestruturação, limitar-se ao montante mínimo necessário e o beneficiário deve contribuir significativamente com os seus próprios meios. Apenas quando estiverem reunidas estas condições básicas se poderá afirmar que os efeitos do auxílio não contrariam o interesse comum tal como previsto no nº 3, alínea c), do artigo 92º

8.1. *Restabelecimento da rentabilidade*

Segundo as orientações comunitárias, o plano de reestruturação tem de permitir restabelecer a viabilidade e rentabilidade duradouras da empresa a longo prazo e com base em perspectivas realistas no que respeita às suas futuras condições de financiamento. A reestruturação da HTM assenta num vasto plano de actividades e financeiro cujo conteúdo foi descrito no ponto 5. O plano foi elaborado pelo novo proprietário da empresa em colaboração com um consultor independente.

A Comissão examinou pormenorizadamente este plano de reestruturação e saneamento, em especial no que respeita aos seguintes elementos:

— perspectivas de evolução externa e interna na base do plano,

— restabelecimento da viabilidade da empresa,

— evolução da sua capacidade competitiva nos diferentes mercados,

— redução de capacidades e de pessoal,

— proporcionalidade do auxílio em relação à reestruturação,

— evolução dos principais parâmetros financeiros e económicos e

— contribuição do beneficiário para o financiamento do plano de reestruturação.

Com base nesta análise, e tendo também em conta os resultados dos primeiros meses de aplicação do plano de reestruturação, a Comissão considera que, quer no que respeita à evolução externa (quotas de mercado, preços de venda dos produtos), quer às medidas internas (redução dos custos, supressão de postos de trabalho), o plano assenta em perspectivas realistas. Estão previstas medidas drásticas de reestruturação interna, como a redução dos custos de produção e dos custos fixos, da capacidade e do pessoal, assim como a melhoria dos sistemas internos de gestão. Devem ser disciplinados os processos de produção e abandonados os sectores deficitários — golfe e vestuário desportivo. A HTM concentrar-se-á em alguns mercados e produtos-chave, sobretudo no segmento superior em termos de qualidade e preços. O volume de negócios global registará uma diminuição até 1996 para depois aumentar ligeiramente. No entanto, em 1998 situar-se-á ainda a níveis inferiores aos de 1994. Por conseguinte, o plano não assenta numa política agressiva de vendas no seu conjunto.

Tal como foi referido, Eliasch comprometeu-se perante a AT a constituir uma garantia irrevogável num montante considerável. Esta prestação aumenta o seu risco financeiro inicial e reforça o seu envolvimento na HTM. Este compromisso demonstra que a Eliasch está convencido de que a empresa será saneada.

Os custos fixos serão progressivamente reduzidos e em 1996 alcançar-se-á o limiar de rentabilidade. A partir de 1998, a empresa recuperará a sua rentabilidade. A cotação da HTM na bolsa, prevista para 1998 ou 1999, constituirá um claro indício de uma viragem satisfatória na evolução da empresa e das suas perspectivas positivas a longo prazo. Assim, esta abertura da HTM ao público reveste-se de especial importância para o restabelecimento da viabilidade da empresa a longo prazo.

Durante o processo, as autoridades austríacas apresentaram uma série de documentos à Comissão dos quais se depreende que o processo de reestruturação da HTM está a decorrer satisfatoriamente e de forma mais rápida do que o previsto. Os resultados do primeiro semestre de 1996 revelam que o plano se baseia em perspectivas realistas. A Comissão está convencida de que, graças ao plano de reestruturação, a HTM poderá recuperar a sua viabilidade a longo prazo.

8.2. *Evitar distorções indevidas da concorrência resultantes do auxílio*

Foram adoptadas medidas adequadas para compensar, na medida do possível, as consequências negativas do auxílio à reestruturação para os concorrentes. Quando existe excesso de capacidade, a Comissão, a fim de promover o desenvolvimento do sector afectado, assegura-se de que a empresa beneficiária reduz a sua capacidade. O plano de reestruturação da HTM prevê uma redução considerável das capacidades de produção nos sectores dos esquis, fixações de esquis, botas de esqui e raquetas de ténis, nos quais a redução da procura nos últimos anos deu origem a um excesso de capacidade estrutural. A redução de capacidade prevista oscila entre 9 % e 59 % e, na sua maioria, será executada durante o primeiro ano da reestruturação. Como não se trata de sectores oficialmente declarados em crise, a redução pode qualificar-se como significativa e proporcional ao montante do auxílio.

Nos sectores de produção de esquis e de fixações de esquis, a quota de mercado da HTM à escala mundial registou uma diminuição entre 1994 e 1996 e, nos próximos anos, estabilizar-se-á a esse nível reduzido. A quota de mercado da HTM a nível mundial no sector da produção de raquetas de ténis não se alterou nos dois últimos anos (em unidades) e prevê-se que venha a aumentar ligeiramente nos próximos anos nos Estados Unidos da América, graças à intensificação de acções de *marketing*.

A redução da capacidade produtiva contribui para reestruturar o conjunto do sector. Graças à redução das quotas de mercado da HTM à escala mundial, os concorrentes podem aumentar o âmbito das suas actividades. Além disso, com o esforço que lhe será exigido pela reestruturação e concentração no seu núcleo de actividades, a HTM não poderá aceder a novos segmentos como o dos patins em linha ou do *snowboard*. Como consequência da reorientação das suas actividades, que também inclui o abandono de determinados nichos de mercado — por exemplo esquis de fundo e esquis de aluguer — outros concorrentes, sobretudo os mais pequenos, podem aceder a esses nichos e reforçar a sua posição no mercado.

A HTM abandona completamente, se não o fez já, alguns sectores de actividade, o que pressupõe perdas no valor de 245 milhões de dólares dos Estados Unidos (196 milhões de ecus) em volume de negócios. Como tal, será impossível falsear a concorrência nestes sectores.

Tendo em conta os custos directos da reestruturação (redução da capacidade produtiva, abandono de grupos de produtos, encerramento de instalações de produção), que ascendem a 159 milhões de dólares dos Estados Unidos (127 milhões de ecus) no período compreendido entre 1995 e 1997, o volume do auxílio é proporcionado. Por outro lado, o plano de reestruturação não abrange o sector rentável do equipamento de mergulho. Por conseguinte, pode afirmar-se que os recursos e a sua utilização se concentram nos sectores que efectivamente carecem da reestruturação, não contribuindo para aumentar as capacidades de produção rentável no sector do equipamento de mergulho.

Por último, importa ter em conta que os mercados afectados se caracterizam pela existência de três a quatro grandes concorrentes. Como tal, o desaparecimento da HTM teria consequências negativas sobre a estrutura do mercado, dado que se criaria um oligopólio ainda mais limitativo ou mesmo um duopólio. Por conseguinte, a sobrevivência da HTM contribuirá para a manutenção de uma estrutura de mercado competitiva.

8.3. *Auxílio proporcional aos custos e benefícios da reestruturação*

O auxílio deve ser limitado ao montante mínimo necessário para a reestruturação. O beneficiário tem de contribuir significativamente com os seus próprios recursos. A fim de evitar o exercício de actividades susceptíveis de falsear a concorrência e não ligadas ao processo de reestruturação, o auxílio não pode dar origem a um excesso de liquidez da empresa nem reduzir indevidamente as suas obrigações financeiras através de uma dotação excessiva de capital.

Recorde-se que as autoridades austríacas apresentaram documentos segundo os quais o novo proprietário da HTM, a Eliasch, contribui significativamente para os custos da reestruturação da empresa. Para além da injecção de capital de 25 milhões de xelins austríacos (1,9 milhões de ecus) que realizará após autorização do auxílio pela Comissão, procederá a uma segunda injecção de 275 milhões de xelins austríacos (20 milhões de ecus) até ao final de 1998. Por outro lado, a Eliasch constituiu já uma garantia irrevogável num montante considerável.

O facto de mais de uma terça parte dos custos da reestruturação (utilização do *cash-flow* de exploração e redução do activo circulante) ser coberta por recursos próprios da HTM pode considerar-se uma contribuição adequada da empresa para os referidos custos.

De acordo com a previsões financeiras, que fazem parte do plano de reestruturação, o auxílio da AT reveste especial importância para a redução do endividamento da HTM, sobretudo das dívidas a curto prazo. O auxílio será concedido em várias fracções e não dará origem a excesso de liquidez. Apesar da subvenção da AT, a HTM não disporá de uma base de capital confortável, uma vez que o rácio de cobertura pelos capitais próprios, que no final de 1995 ascendia a 8 %, será reduzido para apenas 7 % até 31 de Dezembro de 1998. Isto significa que este rácio se orienta para um nível que torna a injecção de capital prevista pela Eliasch para 1998 e a emissão pública a realizar no mesmo período decisivas para a viabilidade da empresa a longo prazo. A própria HTM e os seus consultores consideram que esta melhoria da estrutura do capital próprio mediante novas injecções de capital constituirá um factor decisivo para o seu futuro desenvolvimento. Para o efeito, é necessário que as duas injecções da capital sejam efectivamente realizadas.

A Comissão lembra o disposto nas orientações comunitárias em relação à derrogação prevista no nº 3 do artigo 92º do Tratado CE: «Se o auxílio for utilizado para eliminar débitos resultantes de prejuízos anteriores, quaisquer créditos de imposto relacionados com os prejuízos devem ser anulados, não podendo ser tomados em consideração para compensar lucros futuros, nem vendidos ou transferidos para terceiros, visto que neste caso a empresa beneficiaria duplamente do auxílio». Por conseguinte, têm de existir garantias de que os prejuízos registados pela empresa no passado até ao montante do auxílio, ou seja, 1 590 milhões de xelins austríacos (118 milhões de ecus), não sejam utilizados no futuro para reduzir a matéria colectável.

8.4. *Conclusão*

Como se deduz das considerações expostas, as medidas analisadas cumprem os requisitos das orientações comunitárias. Restabelecem a viabilidade e rentabilidade a longo prazo da empresa, evitam que se falseie indevidamente a concorrência e são proporcionais aos custos e benefícios da reestruturação; além disso, o beneficiário do auxílio contribui significativamente para o plano de reestruturação.

Do montante global de 1 590 milhões de xelins austríacos (118 milhões de ecus), a Comissão, na sua decisão relativa ao início do processo previsto no nº 2 do artigo 93º do Tratado CE, já autorizou um montante de 1 273 milhões de xelins austríacos (95 milhões de ecus),

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

As subvenções concedidas pela Austria Tabakwerke à Head Tyrolia Mares sob forma de injecções de capital no valor de 1 590 milhões de xelins austríacos (118 milhões de ecus) constituem um auxílio estatal na acepção do nº 1 do artigo 92º do Tratado CE; este auxílio é considerado compatível com o mercado comum, ao abrigo do disposto no nº 3, alínea c), do artigo 92º, na medida em que facilita o desenvolvimento de certas actividades económicas sem alterar as condições das trocas comerciais numa medida contrária ao interesse comum.

O montante de 1 590 milhões de xelins inclui 1 273 milhões de xelins austríacos (95 milhões de ecus) que foram já autorizados pela Comissão, condicionalmente, a título de auxílio de emergência. Do montante global, 400 milhões de xelins austríacos foram já concedidos em Abril de 1995, 373 milhões até 30 de Setembro de 1995 (mais um montante previsto, mas ainda não pago, de 27 milhões de xelins austríacos), 250 milhões até 31 de Dezembro de 1995 e 250 milhões até 30 de Junho de 1996; estão ainda previstos 145 milhões de xelins austríacos que serão concedidos até 31 de Dezembro de 1997 e 145 milhões até 31 de Março de 1998.

Artigo 2º

A fim de garantir a compatibilidade do auxílio com o mercado comum, o Governo austríaco deverá velar pelo respeito das seguintes condições:

— o plano de reestruturação deverá ser executado tal como foi apresentado à Comissão. No final de Agosto e de Fevereiro de cada ano, até 1999, a HTM deverá apresentar um relatório sobre os progressos alcançados através da reestruturação que permita comprovar a evolução económica e os resultados financeiros da empresa, bem como a sua conformidade com o plano de reestruturação. Além disso, a empresa deverá apresentar as contas anuais das empresas do grupo correspondentes ao período de 1995 a 1999, o mais tardar no final de Junho do ano imediatamente posterior,

— a redução de capacidade produtiva prevista no plano de reestruturação deverá ser irrevogável,

— a injecção de capital da Eliasch na HTM, num montante de 25 milhões de xelins austríacos, deverá ser efectuada no prazo de 1 mês a contar da data da presente decisão,

— a injecção de capital da Eliasch na HTM, num montante de 275 milhões de xelins austríacos, deverá ser efectuada até 31 de Dezembro de 1998,

— além disso, deverá ser efectuada uma dotação adicional de capital próprio num montante mínimo de 600 milhões de xelins austríacos mediante uma emissão pública internacional ou outro meio com efeitos semelhantes, até ao final de 1999,

— os prejuízos registados no passado no valor de 1 590 milhões de xelins austríacos não poderão ser utilizados para reduzir os lucros tributáveis.

Artigo 3º

A República da Áustria é a destinatária da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 30 de Julho de 1996.

Pela Comissão

Erkki LIIKANEN

Membro da Comissão