



TRIBUNAL DE CUENTAS

Nº 680

**INFORME DE FISCALIZACIÓN GLOBAL DE LAS
OPERACIONES DE PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS
ESTATALES Y OTRAS OPERACIONES
SIGNIFICATIVAS DE VENTA DE ACCIONES DE ESTAS
ENTIDADES REALIZADAS EN EL PERIODO 1996-2002**

EL PLENO DEL TRIBUNAL DE CUENTAS, en el ejercicio de su función fiscalizadora establecida en los artículos 2.a), 9 y 21.3.a) de la Ley Orgánica 2/1982, de 12 de mayo, y a tenor de lo previsto en los artículos 12 y 14 de la misma disposición y concordantes de la Ley 7/1988, de 5 de abril de Funcionamiento del Tribunal de Cuentas, ha aprobado, en su sesión del día 30 de junio de 2005, el Informe de Fiscalización **GLOBAL DE LAS OPERACIONES DE PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS ESTATALES Y OTRAS OPERACIONES SIGNIFICATIVAS DE VENTA DE ACCIONES DE ESTAS ENTIDADES REALIZADAS EN EL PERIODO 1996-2002** y ha acordado su elevación a las Cortes Generales, según lo prevenido en el artículo 28.4 de la Ley de Funcionamiento.

INDICE

I.- INTRODUCCIÓN.....	9
I.1.- Iniciativa del procedimiento.....	9
I.2.- Alcance de la fiscalización	9
I.3.- Trámite de alegaciones	11
I.4.- Antecedentes.....	12
I.5.- Marco legal de las operaciones fiscalizadas.....	16
II- RESULTADOS DE LA FISCALIZACIÓN	21
II.1.- Procesos de privatización desarrollados en el periodo fiscalizado. Cuestiones generales.....	21
II.2.- Procedimientos seguidos en los procesos de privatización	29
II.3.- Valoración de las Empresas enajenadas.....	38
II.4.- Selección de colaboradores.....	44
II.5.- Selección de compradores	49
II.6.- Fijación del precio	58
II.7.- Cumplimiento de otros compromisos establecidos en las operaciones de privatización	64
II.8.- Análisis de los datos facilitados por SEPI sobre los resultados de las operaciones	94
II.9.-Contingencias y pleitos pendientes	107
III.- CONCLUSIONES	111
IV.- RECOMENDACIONES	116

ANEXOS

INDICE DE ABREVIATURAS

A) DE EMPRESAS PUBLICAS

ACERALIA, S.A.	ACERALIA
AERONAUTICA Y AUTOMOCION, S.A.	AERONAUTICA Y AUTOMOCION
ALMACENAMIENTO Y DEPOSITOS Y ESTACIONES ADUANEROS, S.A.	ALDEASA
ALMAGRERA, S.A.	ALMAGRERA
ALTOS HORNOS DE VIZCAYA, S.A.	AHV
APROCAT, S.A.	APROCAT
ASTILLEROS DE SANTANDER, S.A.	ASTANDER
AUXINI, S.A.	AUXINI
BABCOCK WILCOX ESPAÑOLA, S.A.	BWE
BABCOCK BORSING ESPAÑA, S.A.	BBE
COMPANÍA OPERADORA DEL MERCADO ESPAÑOL DE ELECTRICIDAD, S.A.	COMESA
COMPANÍA TRASMEDITERRANEA, S.A.	TRASMEDITERRANEA
CONVERSIÓN ALUMINIO, S.A.	CONVERSIÓN DEL ALUMINIO
COOSUR, S.A. Y OLEAGINOSAS DEL CENTRO, S.A.	COOSUR/OLCESA
EMPRESA NACIONAL DE CELULOSAS, S.A.	ENCE
EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD, S.A.	ENDESA
EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD, S.A.	ENDESA
EMPRESA NACIONAL DE INGENIERIA Y TECNOLOGÍA, S.A.	INITEC
EMPRESA NACIONAL DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA, S.A.	ENATCAR
EMPRESA NACIONAL DEL GAS, S.A.	ENAGAS
EMPRESA NACIONAL ELCANO DE LA MARINA MERCANTE, S.A.	ELCANO
EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA DE INDUSTRIAS MILITARES, S.A.	ENSB
EXPASA, AGRICULTURA Y GANADERIA, S.A.	EXPASA
FERROPERFIL, S.A.	FERROPERFIL
FERTIVERIA, S.A.	FERTIVERIA
GAS NATURAL, S.A.	GAS NATURAL
HIJOS DE J. BARRERAS, S.A.	BARRERAS
IBERIA, LINEAS AEREAS DE ESPAÑA, S.A.	IBERIA
INDRA SISTEMAS, S.A.	INDRA
INESPAL Y ALUMINIO ESPAÑOL, S.A.	INESPAL
INFOLEASING, SOCIEDAD DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO, S.A.	INFOLEASING
INI MEDIO AMBIENTE, S.A.	INIMA
INTERINVEST, S.A.	INTERINVEST
INTERNACIONAL DE COMPOSITES, S.A./AERONAUTICA Y AUTOMOCION, S.A.	ICSA/AYA
LM COMPOSITES TOLEDO, S.A.	LM COMPOSITES TOLEDO
MERCADOS CENTRALES DE ABASTECIMIENTO, S.A.	MERCASA
PRODUCTOS TUBULARES, S.A.	PRODUCTOS TUBULARES
QUIMICA DEL ESTRONCIO, S.A.	QUIMICA DEL ESTRONCIO
RED ELECTRICA DE ESPAÑA, S.A.	REE
REPSOL, S.A.	REPSOL
SEFANITRO, S.A.	SEFANITRO
SERVICIOS DE AUTOPISTAS Y AUTOVIAS, S.A.	SERAUSA
SOCIEDAD DESARROLLO INDUSTRIAL DE CASTILLA Y LEON, S.A.	SODICAL
SURGICLINIC PLUS, S.A.	SURGICLINIC PLUS
SURIAK, S.A. Y POTASAS DEL LLOBREGAT, S.A.	GRUPO POTASAS

B) OTRAS ABREVIATURAS

AGENCIA INDUSTRIAL DEL ESTADO	AIE
COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES	CNMV
CONSEJO CONSULTIVO PRIVATIZACIONES	CCP
INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS, S.A.	INH
INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA	INI
INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO	IGAE
OFERTA PUBLICA DE ADQUISICIÓN DE ACCIONES	OPA
OFERTA PUBLICA DE VENTA DE ACCIONES	OPV
SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES PATRIMONIALES, S.A.	SEPPA
SOCIEDAD ESTATAL PARTICIPACIONES INDUSTRIALES	SEPI

INFORME DE FISCALIZACIÓN GLOBAL DE LAS OPERACIONES DE PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS ESTATALES Y OTRAS OPERACIONES SIGNIFICATIVAS DE VENTA DE ACCIONES DE ESTAS ENTIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO 1996-2002

I.- INTRODUCCIÓN

I.1.- Iniciativa del procedimiento

La presente fiscalización se ha llevado a cabo a iniciativa del Tribunal de Cuentas, en virtud del acuerdo adoptado por su Pleno en la sesión de 18 de diciembre de 2002. Las directrices técnicas a las que había de ajustarse la fiscalización fueron aprobadas por el Pleno del Tribunal en la sesión celebrada el 25 de julio de 2003.

I.2.- Alcance de la fiscalización

La fiscalización comprende los procesos de privatización de Sociedades Estatales no financieras y de sus acciones o participaciones llevados a cabo durante el período comprendido entre el 28 de junio de 1996 (fecha en la que el Consejo de Ministros aprobó las Bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado) y el 31 de diciembre de 2002.

El objetivo de la fiscalización ha sido realizar un análisis global de las operaciones de enajenación que han tenido lugar en ese período (que se relacionan en el Anexo I de este Informe). Para el cumplimiento de este objetivo, la fiscalización se ha extendido a los siguientes extremos:

- Comprobación del sometimiento de las operaciones de privatización a las prescripciones legales que les eran de aplicación y, en particular, a las establecidas en el Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996.
- Comprobación de la aplicación de los principios de objetividad y transparencia de los procedimientos, tanto en la selección de los compradores como en la contratación de los colaboradores y asesores que han participado en las diversas operaciones de privatización.
- Comprobación de los procesos de fijación de precios y, en particular, de que los Agentes Gestores de la privatizaciones han dispuesto de informes externos de valoración de las Empresas cuyas acciones han sido objeto de enajenación, de la situación de independencia de los responsables de las tasaciones y de que los informes de valoración fueron realizados en fechas próximas a aquellas en las que se produjeron las transacciones.
- Comprobación del grado de cumplimiento de los compromisos establecidos en los contratos de compraventa formalizados y de los derivados de cualesquiera otros documentos complementarios analizando las medidas adoptadas para controlar su cumplimiento y el resultado obtenido.
- Análisis de los datos económicos de cada una de las operaciones de privatización facilitados por SEPI.

En consonancia con el objetivo de la fiscalización, las comprobaciones llevadas a cabo han estado dirigidas a analizar de manera global los aspectos sustantivos y básicos de los procesos de enajenación de acciones de titularidad pública, actuaciones que no comprenden la realización de una fiscalización particular de todos los antecedentes y circunstancias relacionadas con cada una de las operaciones de privatización. El análisis del grado de cumplimiento de las obligaciones contraídas contractualmente por el comprador, se ha realizado fundamentalmente sobre la información y documentación aportada por el vendedor (SEPI en la práctica totalidad de los casos), teniendo, además, en cuenta que las Empresas enajenadas han dejado de pertenecer al Sector Público.

I.3.- Trámite de Alegaciones

En cumplimiento del artículo 44 de la Ley 7/ 1988, de 5 de abril, de Funcionamiento del Tribunal de Cuentas, se dió traslado del Anteproyecto de Informe al Presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), al de la Empresa Nacional de Mercados Centrales, S.A. (MERCASA) y a los que ostentaron la condición de máximos responsables de estas Sociedades durante el periodo objeto de la fiscalización, a fin de que pudieran formular alegaciones y presentar los documentos que considerasen oportunos.

En el plazo legalmente establecido, MERCASA ha remitido el escrito que se une a este Informe, al que, sin formular alegaciones, acompaña diversa documentación. Posteriormente, el Presidente de SEPI ha remitido las alegaciones que también se adjuntan a este Informe

Analizadas las alegaciones formuladas por SEPI, se han efectuado en el texto las modificaciones que se han considerado procedentes en los casos en que tales alegaciones no se han limitado a formular propuestas, sugerencias y explicaciones de SEPI sobre determinadas actuaciones.

I.4.- Antecedentes

A partir de 1985 tuvo lugar un proceso continuo de enajenación total o parcial de Empresas de titularidad pública que dio lugar a la transferencia al sector privado de numerosas Sociedades participadas por el Estado, con sus correspondientes filiales. Este proceso, que no respondía a un programa global específico, vino motivado en un principio porque las Empresas a enajenar carecían de viabilidad económica o porque su escaso tamaño hacía conveniente su integración en un Grupo empresarial con mayor capacidad tecnológica y presencia comercial. Posteriormente alcanzó asimismo a Sociedades rentables.

El régimen jurídico aplicable a estas operaciones de venta era el establecido en los artículos 103 y 104 de la Ley de Patrimonio del Estado y en el 6.3 del Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria, que establecía que la adquisición y pérdida de la posición mayoritaria del Estado, de sus Organismos Autónomos y de las Entidades de Derecho Público en las sociedades mercantiles en que participasen mayoritariamente requeriría la autorización del Consejo de Ministros.

Las privatizaciones producidas con anterioridad a 1996 supusieron la salida total del Estado del sector del automóvil (enajenación de la Sociedad

Española de Automóviles de Turismo, S.A. -SEAT-, de la Empresa Nacional de Automóviles, S.A. -ENASA-, y de SKF Española, S.A.); del sector químico (Empresa Nacional de Fertilizantes, S.A. -ENFERSA-); del sector textil (Hiladuras y Textiles, S.A., -HYTASA-, Textil Tarazona, S.A. e Intelhorce, S.A.); del sector del calzado (Industria de la Piel, S.A. -IMEPIEL-); y del sector de la alimentación (Royal Brands, S.A., Marbú, S.A. y Artiach, S.A.). También se transfirió al ámbito privado una parte de las participaciones del Estado en Empresas del sector del gas (ENAGAS, GAS NATURAL y REPSOL), del sector de la energía (ENDESA), del sector de la banca (RUMASA y ARGENTARIA), del sector de las comunicaciones (TELEFONICA) y del sector de la fabricación de pasta de papel (ENCE).

El procedimiento de enajenación de la mayor parte de las Empresas privatizadas fue la negociación con los potenciales compradores, aunque las acciones de las Sociedades rentables (GESA, ACESA, ENCE, TELEFONICA, REPSOL, ENDESA y ARGENTARIA) se privatizaron mediante OPV de carácter institucional (en las cuatro últimas también se establecieron tramos destinados al mercado minorista y a los empleados del Grupo al que pertenecían las Sociedades enajenadas).

Los ingresos obtenidos de las Empresas vendidas a través de OPV alcanzaron alrededor de 1,7 billones de pesetas, siendo la venta del 19% del capital de REPSOL (en el mes de abril de 1995) la que produjo mayores ingresos 200.800 millones de pesetas (en adelante M Ptas). Por el contrario, según las estimaciones realizadas sobre las operaciones de privatización por procedimientos diferentes a OPV éstas produjeron un resultado negativo de 75.000 M Ptas aproximadamente.

La generalidad de las Empresas vendidas eran propiedad del Instituto Nacional de Industria (INI) o de Entidades dependientes de él, y del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH), aunque en el proceso privatizador también intervino la Dirección General del Patrimonio que era propietaria a través de Tabacalera, S.A. (TABACALERA) de un importante Grupo de Empresas del sector alimentario

En los años 1985, 1986 y 1987, se enajenaron sociedades como SECOINSA y TELESINCRO dedicadas a la electrónica; Viajes Marsans, S.A. y ENTURSA del sector turístico, y REMETAL, ALUFLET, ALUMALSA y LITOFAN con actividades derivadas del Aluminio.

Durante el ejercicio de 1988 no se produjeron operaciones de privatización; pero se reanudaron en 1989 con la enajenación, entre otras, de ENFERSA (fertilizantes), ATEINSA (bienes de equipo) y ASTICAN (construcción naval). En el bienio 1990-1991 se vendió IMEPIEL (fabricación del calzado), HYTASA (textil), ENASA (automoción) y el Grupo de Empresas Álvarez (artesanía).

En el año 1992 descendió el ritmo de las privatizaciones (únicamente se enajenó la sociedad ICUATRO dedicada a la fabricación y montaje de equipos hospitalarios) y durante 1993 se enajenó el Grupo alimentario Royal Brands, S.A., Automoción 2000, S.A. y PALCO del Grupo INESPAL. Finalmente, en los años 1994 y 1995 el Estado vendió la Compañía Trasatlántica, S.A., ARTESPAÑA, ENAGAS y SIDENOR.

Mediante OPV se privatizó el año 1987 el 6% del capital de TELEFONICA y el 40% de la Empresa Nacional de Celulosas, S.A. (ENCE), que fueron

objeto de otras OPV del 12% y 18% respectivamente en el año 1995. Por el mismo procedimiento, la mayor parte del capital de REPSOL fue privatizado sucesivamente en los años 1989 (26%), 1992 (8%), 1993 (13%), 1995 (19%) y 1996 (11%). El 28% del capital de ENDESA se enajenó en 1988 (18%) y 1994 (10%). También el 75% del capital de Argentaria se privatizó mediante tres OPV, una en el año 1993 y dos en 1996.

De las operaciones de privatización llevadas a cabo mediante OPV, la más importante fue la de REPSOL. Respecto a ella, el Tribunal de Cuentas realizó una fiscalización sobre “la legalidad de los procesos de venta de las acciones de REPSOL, S.A. producidos en el periodo 1992/1995”, que fue aprobada por unanimidad en la sesión del Pleno del Tribunal de 28 de abril de 1997. Las comprobaciones realizadas se refirieron a una operación de emisión de bonos canjeables por acciones (1992), a la venta directa (1992) a Petróleos Mexicanos, S.A. (PEMEX) del 2,12% del capital social, a dos OPV llevadas a cabo en 1993 y 1995 y a la enajenación en bolsa de otro 0,40 de su capital (1994), operaciones que en conjunto dieron lugar a la pérdida por REPSOL, S.A. de su condición de Sociedad Estatal. La venta directa del 2,12% del capital social de REPSOL formó parte de un acuerdo estratégico de cooperación suscrito entre PEMEX y el INH, por el que éste vendió aquella participación y adquirió una participación de PEMEX en Petronor, S.A..

En resumen, hasta mediados de 1996 no existió un procedimiento reglado aplicable a todas las privatizaciones de Empresas públicas. La falta de un marco normativo adecuado para las operaciones de venta de acciones no realizadas en los mercados de valores, dio lugar a que la mayoría de las enajenaciones totales o parciales de empresas de titularidad pública se

produjera mediante negociaciones singularizadas y particulares llevadas a cabo en el modo que en cada caso se consideró más conveniente dada la naturaleza de la operación y sin ajustarse a unos trámites determinados que garantizaran en cualquier caso la objetividad y transparencia de la actuación pública.

A esta situación puso fin el Acuerdo del Consejo de Ministros del día 28 de junio de 1996 en el que se aprobaron las “Bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado”. En él, además de diseñarse una nueva y más amplia política de privatizaciones de Empresas estatales, se fijó el procedimiento a seguir en los procesos de desinversión, estableciendo una tramitación común tendente a garantizar la aplicación de los principios de publicidad, transparencia y eficiencia en las actuaciones privatizadoras.

I.5.- Marco legal de las operaciones fiscalizadas

Ley de Patrimonio de Estado

La enajenación de títulos representativos del capital de sociedades mercantiles que sean propiedad del Estado estaba regulada en los artículos 103 y 104 del Texto 0

Articulado de la Ley de Bases del Patrimonio del Estado, aprobado por Decreto 1022/1964, a los que dio nueva redacción la Ley 13/1996, de 30 de diciembre (derogada por la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, de Patrimonio de las Administraciones Públicas). El artículo 103 establecía que la enajenación de títulos representativos de capital en empresas mercantiles

por el Estado se realizará, de acuerdo con lo establecido en el artículo 6.3 del Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria, previa autorización del Consejo de Ministros si la enajenación supone la pérdida de la posición mayoritaria pública. El artículo 104 señalaba que la enajenación de los valores se podría realizar en mercados secundarios organizados o fuera de ellos, de conformidad con la legislación vigente, y por medio de cualquier acto o negocio jurídico, pudiendo llevar a cabo la venta directamente el Estado o mediante la aportación o transmisión de los valores a una Sociedad Estatal cuyo objeto social comprenda la tenencia, administración, adquisición y enajenación de acciones y participaciones en Entidades mercantiles; disponiendo finalmente que la instrumentación jurídica de la venta se realizará en términos ordinarios del tráfico privado, ya sea con precio aplazado o al contado.

Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996 por el que se establecen las Bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado.

El Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996 fijó los principios, requisitos y procedimientos a los que debían sujetarse las privatizaciones, así como el papel y funciones que en estos procesos debían asumir los Agentes Gestores.

Según el Acuerdo, los principios que deben regir los procesos de privatización son los de publicidad, transparencia y concurrencia, eficiencia y economía, separación de la propiedad y la gestión de las empresas, corrección de los desequilibrios presupuestarios, salvaguarda y defensa de los intereses económicos y generales y de los intereses patrimoniales del

Estado, protección de los intereses de accionistas y terceros, continuidad del proyecto empresarial de las Empresas privatizadas, aumento de la competencia, extensión de los mercados capitales, ampliación de la base accionarial de las empresas y, finalmente, sometimiento a control de todas las operaciones relacionadas con la privatización.

Las actuaciones básicas del procedimiento de privatización contempladas en el Acuerdo son los siguientes: informes externos de valoración; propuesta de enajenación que comprenda las condiciones en las que habrá de llevarse a cabo; dictamen del Consejo Consultivo de Privatizaciones (en adelante CCP); elevación de propuesta al Ministro de Economía y Hacienda o al Ministro de Industria y Energía (quienes, si lo considerasen oportuno la someterían a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos); y autorización de la operación por el Consejo de Ministros.

Los responsables de elaborar las propuestas de privatización, el calendario y el procedimiento de enajenación son los Agentes Gestores. Actualmente, sólo la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) mantiene la condición de Agente Gestor de los procesos de privatización, una vez suprimida la Agencia Industrial del Estado (AEI) por el R.D. Ley 15/1997, de 5 de septiembre, y disuelta la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales, S.A. (SEPPa) en virtud del acuerdo adoptado por el Consejo de Ministros de 13 de julio de 2001.

Finalizado el proceso privatizador, el Acuerdo establece que la Intervención General del Estado (IGAE) emitirá, en el plazo de tres meses, un informe sobre el desarrollo de la privatización que será sometido a alegaciones.

Ley del Mercado de Valores

Cuando el procedimiento autorizado para la enajenación de las participaciones de titularidad pública sea el de la Oferta Pública de Venta de acciones (OPV) o de lugar a la formalización de una Oferta Pública de Adquisición de acciones (OPA), las operaciones quedan sometidas a la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y a sus normas de desarrollo que establecen los requisitos a cumplimentar, entre ellos, como más significativos, los siguientes: comunicación a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (en adelante CNMV) de las características de las participaciones sociales que constituyen la oferta y de los derechos y obligaciones de sus tenedores; verificación y registro por la CNMV de las cuentas anuales e informes de la Sociedad objeto de la oferta; y elaboración del Folleto Informativo de la operación proyectada (que incorpora los acuerdos de la sociedad ofertante, los poderes y delegaciones de facultades para proceder a la oferta, la constancia de la libre transmisibilidad de los valores ofertados, información sobre la situación financiera y patrimonial de la Sociedad, el informe de gestión de las Sociedades Rectoras de las Bolsas donde coticen los valores a vender y la declaración sobre solvencia y endeudamiento de la Sociedad ofertante).

Ley de Enajenación de Participaciones

La Ley 5/1995, de 23 de marzo, de Régimen Jurídico de Enajenaciones de Participaciones en Determinadas Empresas establece que quedarán sometidas al régimen de autorización administrativa previa las Entidades de naturaleza mercantil que cuenten en su capital social con una participación directa o indirecta del Estado superior al 25 por 100 y estén controladas por

él (a través de cualquiera de los medios reconocidos por la legislación mercantil), cuando la actividad que desarrollen esté dirigida a prestar servicios esenciales o servicios públicos o a desarrollar actividades sujetas a control administrativo y estén exentas, total o parcialmente, de libre competencia.

Se establecerá el régimen de autorización administrativa previa cuando las participaciones de las Empresas sean objeto de enajenación en un porcentaje igual o superior a un 10 por 100 del capital social, siempre que la participación del Estado quede por debajo del 50 por 100 en dicho capital o quede reducida a un porcentaje inferior al 15 por 100 del capital social.

Los acuerdos sociales que pueden ser sometidos a autorización administrativa son, fundamentalmente, la disolución voluntaria, escisión y fusión de la entidad, la enajenación o gravamen de los activos o participaciones sociales necesarias para el cumplimiento del objeto social de la empresa, la sustitución del objeto social, los actos de disposición sobre el capital social que determinen la reducción de la participación social pública en un porcentaje igual o superior al 10 por 100, la adquisición de participaciones sociales que puedan dar derecho a la suscripción o adquisición de, al menos, el 10 por ciento de su capital social, y determinadas actuaciones relacionadas con la formulación de ofertas públicas de adquisición de acciones.

II- RESULTADOS DE LA FISCALIZACIÓN

II.1.- Procesos de privatización desarrollados en el periodo fiscalizado.

Cuestiones generales

Aunque la privatización de Empresas de titularidad pública en España comenzó con anterioridad al año 1996, este proceso inició una nueva y diferenciada etapa a partir de la aprobación por el Consejo de Ministros del Acuerdo de 28 de junio de 1996 sobre las Bases del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado (en adelante, Acuerdo), en las que se fijaron los principios y reglas a las que debían someterse las operaciones de privatización; considerando como tales “la transferencia total o parcial de la propiedad de Empresas, participaciones en el capital de Sociedades, acciones o unidades de negocio y, en todo caso, cuando las mismas supongan para el Sector Público la pérdida de influencia decisiva en la Empresa de que se trate”.

Desde la aprobación del Acuerdo hasta el 31 de diciembre de 2002, el Consejo de Ministros autorizó 48 operaciones de privatización de la totalidad o parte del capital de Sociedades Estatales no financieras, que han afectado a 45 empresas y que se llevaron a cabo, 11 mediante OPV y 37 por otros procedimientos diferentes. Las acciones enajenadas pertenecían a la SEPI, a la Agencia Industrial del Estado (AIE), a la Dirección General del Patrimonio del Estado y a otros Organismos públicos o a Sociedades participadas mayoritariamente por ellos. Como aclaración a la alegación que sobre este particular formula SEPI, conviene reiterar que, tal como se señala al comienzo del informe, el ámbito de la fiscalización comprende los

procesos de privatización de las Sociedades Estatales no financieras que se relacionan en el Anexo 1, circunstancia que no concurre en el caso de otras Entidades a las que SEPI se refiere.

La rentabilidad y situación financiera de cada una de las Empresas privatizadas (Anexo II) era muy diferente, pudiendo al efecto distinguirse las situaciones siguientes: a) Empresas con un importante grado de implantación y desarrollo, alta rentabilidad y una posición generalmente dominante en sectores estratégicos; b) Empresas de tipo medio, con implantación nacional, saneadas financieramente y con aceptable rentabilidad; c) Empresas medianas y pequeñas, con rentabilidad media baja, presumible viabilidad y que, generalmente, no requerían saneamientos previos, d) Empresas cuya viabilidad requería procesos de reestructuración y modernización, además de apoyo de socios con capacidad tecnológica y financiera que pudieran asegurar su futuro y e) empresas con rentabilidad negativa cuya privatización exigía generalmente un saneamiento previo (financiero, laboral y comercial) y el ofrecimiento de unas ventajosas condiciones de venta para el adquirente.

EMPRESAS TIPO a)	EMPRESAS TIPO b)	EMPRESAS TIPO c)	EMPRESAS TIPO d)	EMPRESAS TIPO e)
GAS NATURAL	ALDEASA	SODICAL	ACERALIA	APROCAT
REPSOL	ENCE	AUXINI	BARRERAS	SURGICLINIC
ENDESA	INDRA	CASA*	ENSB	QUIMICA DEL ESTRONCIO
TABACALERA	TRASMEDITERRANEA	INFOLEASING	SEFANITRO	INTERINVEST
ENAGAS	COMESA	INIMA	IBERIA	ALMAGRERA
	REE	INITEC	POT. DE LLGAT	PRODUCTOS TUBULARES
	ENATCAR	SERAUSA	INESPAL	BABCKOCK WILCOX
		EXPASA**	OLCESA	FERROPERFIL
		IONGRAF	ELCANO	ICSA
		SURIAK	COOSUR	ASTANDER
			AYA	CONVERSION ALUMINIO
			L.M.COMPOSITES	
*) Su viabilidad también dependía de la capacidad tecnológica de posibles socios.				
**) Se privatizaron 15 fincas de EXPASA				

Los contratos privados de compraventa suscritos en relación con estas enajenaciones, que figuraban incluidos en las propuestas de privatización que el Agente Gestor elevaba para su autorización al Consejo de Ministros, contenían siempre una condición suspensiva por la que el perfeccionamiento del contrato quedaba pendiente de la autorización del Consejo. Posteriormente, el contrato había de formalizarse en las condiciones establecidos en la autorización gubernamental.

En los siguientes epígrafes de este informe se expone el resultado del análisis de los aspectos concretos más significativos de los procesos de privatización. A determinadas particularidades de las operaciones no incluidas en esos epígrafes, nos referimos a continuación.

Los compradores han sido Empresas o grupos ajenos a las Sociedades enajenadas, con excepción de los de Iongraf, S.A.(IONGRAF), Hijos de J.

Barreras, S.A. (BARRERAS) y Ferroprefil, S.A. (FERROPERFIL) que fueron adquiridas, total o parcialmente, por personal directivo de las mismas Empresas.

La Sociedad Estatal para el Desarrollo de Castilla y León, S.A. (SODICAL), la Empresa Auxiliar de la Industria, S.A. (AUXINI), la de la Química del Estroncio, S.A., y LM Composites Toledo, S.A. (LMT) fueron adquiridas por el resto de los socios de dichas Empresas.

La privatización de la Sociedad Estatal Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA) se desarrolló en especiales circunstancias, no generando ingresos para el Estado ya que su transferencia se produjo mediante la integración de CASA en el consorcio European Aeronautic Defence and Space Company (EADS), con la aportación de SEPI del 99,28 por ciento del capital social de CASA a EADS, recibiendo como contrapartida el 5,5 por ciento del capital de esta última Empresa.

La privatización de la Compañía Operadora del Mercado Español de la Electricidad, S.A. (COMESA) se llevó a cabo por exigencia de la Ley 54/1997, del Sector Eléctrico, que disponía la enajenación obligatoria de las participaciones públicas.

La venta del Grupo ENATCAR, al estar encabezado por una Empresa que tenía la condición de Entidad de Derecho Público, requirió la previa autorización del Consejo de Ministros para su conversión en sociedad mercantil, conversión que fue impugnada mediante la interposición de una demanda civil que ha sido desestimada en 1ª y 2ª instancia, encontrándose en trámite el recurso de casación interpuesto ante el Tribunal Supremo.

Respecto a esta operación, el Tribunal de Defensa de la Competencia emitió un dictamen en el que establecía que el Grupo comprador resultante de la enajenación debía renunciar a nuevas concesiones al amparo del artículo 52 de la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre, en el plazo de cinco años, y abstenerse de presentar ofertas en concursos de competencia estatal para el otorgamiento de transporte regular de viajeros por carretera en el mismo plazo.

Los acuerdos del Consejo de Ministros autorizando la privatización de la Empresa Nacional de Ingeniería y Tecnología , S.A. (INITEC), de la Empresa Nacional Santa Bárbara de Industrias Militares, S.A. (ENSB) y de Astilleros de Santander, S.A. (ASTANDER) fueron impugnados en vía contencioso-administrativa. Los de INITEC y ENSB fueron recurridos por un sindicato de trabajadores y el de ASTANDER por un licitador cuya oferta no resultó ganadora. El Tribunal Supremo desestimó los tres recursos considerando conformes a derecho los acuerdos recurridos.

Las Sociedades Aceralia Corporación Siderurgica, S.A.(ACERALIA) e Iberia Líneas Aéreas de España, S.A. (IBERIA) se privatizaron en sucesivas fases. En la primera fase se seleccionó y negoció la incorporación de socios tecnológicos/estratégicos; en la segunda se incorporaron socios institucionales y en la tercera se ofreció la mayor parte del capital social de titularidad pública, mediante OPV, a personas físicas y colectivos interesados. La incorporación del socio tecnológico/estratégico de ACERALIA se llevó a cabo mediante aportación no dineraria (suscripción de la ampliación de capital formulada por SEPI a cambio de acciones propias). La privatización de ENCE se desarrolló en dos fases: incorporación de socios industriales y OPV institucional.

Las Sociedades de SURIAK y Potasas de Llobregat, S.A. (Grupo Potasas) se enajenaron en una única operación, circunstancia que también concurrió en la privatización de Internacional de Composites, S.A. (ICSA) y Aeronáutica y Automoción, S.A. (AYA), y en la de Aceites COOSUR, S.A. (COOSUR) y Oleganinosas del Centro, S.A. (OLCESA).

La privatización de las 15 fincas de Expasa Agricultura y Ganadería, S.A. (EXPASA) que se llevó a cabo mediante la adjudicación individualizada, a la mejor oferta de cada una de las explotaciones agrícola-ganaderas, en dos operaciones diferentes en los años 2001 y 2002.

Las acciones de Empresa Nacional de Electricidad, S.A. (ENDESA) fueron privatizadas mediante dos OPV en 1997 y 1998.

El proceso de privatización de Química del Estroncio, S.A. aún no había finalizado en junio de 2004. El Consejo de Ministros autorizó su venta a FERTIBERIA en dos fases. En la primera se transfirieron 409 acciones representativas del 2% del capital social por su valor nominal (409.000 de euros, en adelante m€). Posteriormente, al término del tercer mes desde la aprobación de las cuentas de Química del Estroncio, S.A. del ejercicio 2003, habría de venderse el resto del capital social (49%) de propiedad pública.

La Sociedad Babcock Borsig España, S.A. (BBE), constituida para su privatización con aportaciones y segregaciones patrimoniales de Babcock y Wilcox Española, S.A. (BWE), cuyo contrato de venta se formalizó el 24 de octubre de 2001 contando con la autorización del Consejo de Ministros, fue transferida posteriormente (enero 2004) a otro comprador que se subrogó en las obligaciones asumidas por el primero. Esta segunda operación,

autorizada también por el Consejo de Ministros, fue debida al proceso de insolvencia patrimonial que sufrió la Empresa inicialmente compradora, que hacía inviable el cumplimiento de los compromisos contraídos y el proyecto empresarial convenido. La situación planteada, que se produjo con posterioridad al ámbito temporal de esta fiscalización, desembocó finalmente en un nuevo proceso de adjudicación.

La venta de las acciones de Repsol, S.A. (REPSOL), ENDESA, Tabacalera, S.A. (TABACALERA), Indra Sistemas, S.A. (INDRA) e IBERIA originó que el Consejo de Ministros sometiera a estas empresas a la autorización administrativa previa de la Ley 5/1995, de 23 de marzo.

Todas las OPV estuvieron dirigidas a inversores minoristas e institucionales, excepto las de GAS NATURAL (2001), ENCE (2001) y Almacenes, Depósitos y Estaciones Aduaneras, S.A. (ALDEASA) (1997) que contaron únicamente con tramos institucionales (Fondos de inversión, Fondos de pensiones, Sociedades de valores, Compañías de seguros, Fundaciones, etc.), aunque la última de ellas también destinó un tramo de venta de acciones para empleados del grupo de Empresas. Las OPV con tramo minorista también fijaron subtramos para empleados en los que el precio de la acción era menor o contaba con ciertos beneficios para su adquisición.

Las acciones de las Empresas que se privatizaron mediante OPV ya cotizaban en Bolsa, excepto las de ALDEASA, ACERALIA, IBERIA, Red Eléctrica Española, S.A. (REE) e INDRA (esta última cotizaba ya en un pequeño porcentaje) cuyas salidas a Bolsa coincidieron con su privatización.

Finalizados los procesos de privatización, el grado de participación del Sector Público en el capital social de las Sociedades privatizadas, de conformidad con las cuentas rendidas por SEPI (y otras Entidades vendedoras) correspondientes al ejercicio 2003, era el siguiente: de las cuarenta y cinco Sociedades afectadas, en seis se mantuvo una participación minoritaria y en las treinta y nueve restantes el Sector público dejó de tener presencia en ellas. Las Entidades en las que SEPI mantuvo una participación minoritaria fueron: ENDESA (3,0%), ALTADIS (antes TABACALERA) 2,7%, EADS (5,5%), IBERIA (5,3%), ALDEASA (5,6%) y REE (28,5%).

Las sociedades transferidas que al cierre de sus cuentas en el ejercicio inmediatamente anterior a su enajenación presentaban pérdidas eran: Almagrera, S.A. (ALMAGRERA), FERROPERFIL, Industrias Nacional del Aluminio, S.A. (INESPAL), BARRERAS, Potasas del Llobregat, S.A., ICSA, INITEC, AYA, ASTANDER, ENSB, Productos Tubulares, S.A., LMT, Conversión del Aluminio, S.A., Química del Estroncio, S.A., COOSUR, OLCESA y BWE. El resto de las Empresas privatizadas habían obtenido beneficios.

Los ingresos totales obtenidos por las enajenaciones alcanzaron la cifra de 20.358.535 m€ siendo la venta de ENDESA (1998) la que mayores ingresos produjo y las de Productos Tubulares, S.A. e Interinvest, S.A. (INTERINVEST) las que menos (1 peseta y 1 dólar, respectivamente).

Los mayores ingresos corresponden a enajenaciones producidas mediante OPV y representan el 93,64% de los ingresos totales. También son las operaciones llevadas a cabo mediante OPV las que han generado mayores

gastos como consecuencia de las comisiones de colocación y venta de acciones, que han oscilado entre el 2,95% y 1,45% sobre los ingresos obtenidos.

II.2.- Procedimientos seguidos en los procesos de privatización

Con carácter general, los procedimientos seguidos en los procesos de privatización se han ajustado a los principios contenidos en el Acuerdo y los Agentes Gestores han cumplido las prescripciones establecidas, con las salvedades que más adelante se indican.

Los Agentes Gestores han utilizado diferentes procedimientos para la enajenación de la totalidad o parte del capital social de las Sociedades privatizadas, dependiendo de su naturaleza y condiciones.

OPERACIONES DE PRIVATIZACION

OPV	OPA	SUBASTA	CONCURSO	CONCURSO RESRINGIDO	ENAJENACION DIRECTA
11	2	3	2	24	6

Operaciones realizadas en los mercados de valores

Las operaciones de privatización realizadas en los mercados de valores se han producido, once de ellas, mediante *Ofertas Públicas de Venta de Acciones (OPV)* y dos mediante la aceptación de *Ofertas Públicas de Adquisición de Acciones (OPA)*.

Las OPV se formalizaron de conformidad con la legislación del Mercados de Valores y su ejecución se ajustó a lo previsto en los folletos informativos, que preveían paquetes de acciones (subtramo de empleados) para que fuesen adquiridos por los empleados con importantes bonificaciones sobre el precio fijado en relación al resto de los suscriptores.

No obstante en las operaciones previas a la formalización de la OPV de ALDEASA (septiembre de 1997) pudo resultar vulnerado el principio de objetividad y concurrencia en la adjudicación ya que TABACALERA (Sociedad Estatal en esa fecha, cuya privatización fue autorizada 4 meses después) compró directamente al Ente Público AENA el 20 % del capital social de ALDEASA y suscribió parte de la inmediata ampliación de capital de esta Sociedad (octubre 1997), pasando a ser titular del 30% del capital social de ALDEASA; lo que en la práctica supuso la adjudicación directa de una importante participación de ALDEASA a una Sociedad en proceso de privatización y que dejaría de pertenecer al Sector Público en un brevísimo plazo. La venta a TABACALERA del 20% del capital pudo afectar también a la concurrencia en la privatización de ALDEASA ya que lógicamente hubo de influir en la demanda de acciones el hecho de que esa previa transferencia del 20% otorgaba el control de hecho de ALDEASA a TABACALERA.

Además, el régimen de autorización administrativa previa al que se refiere la Ley 5/1995, de 23 de marzo, de Régimen Jurídico de Enajenaciones de Determinadas Participaciones Públicas, que debe considerarse de uso excepcional según la normativa de la Unión Europea, se ha aplicado a: REPSOL (R.D. 3/1996, de 15 de enero), ENDESA (R.D. 929/1998 de 14 de mayo), TABACALERA (R.D. 552/1998, de 3 de abril), INDRA (R.D.482/1999, de 18 de marzo) e IBERIA (R.D. 343/2001, de 15 de abril), al concurrir en las

operaciones de venta de sus acciones circunstancias de las previstas en dicha Ley para el establecimiento de la autorización administrativa previa. Estos decretos establecen la autorización administrativa previa para aquellos acuerdos que afecten a la disolución voluntaria, escisión y fusión de la Sociedad, sustitución del objeto social y adquisición directa o indirecta de participaciones cuando den lugar a la disposición, al menos, del 10 por ciento del capital social para todas las empresas mencionadas. Los decretos que afectan a REPSOL, INDRA y ENDESA imponen también la exigencia de autorización para la enajenación o gravamen de activos necesarios y de participaciones sociales que den lugar a la transferencia del 10 por ciento del capital. El plazo de vigencia del régimen de autorización es diferente en cada caso oscilando entre los 5 años de INDRA e IBERIA y los 10 de REPSOL y ENDESA.

La autorización administrativa previa a la que quedó sometida TABACALERA se estableció cuando la Sociedad reunía los requisitos de la Ley 5/1995 de 23 de marzo (desarrollar determinadas actividades o estar total o parcialmente exenta de la libre competencia); pero la aprobación de la Ley 13/1998, de 4 de mayo, de Ordenación del Mercado de Tabaco (sólo un mes después de establecida la autorización administrativa previa) hizo desaparecer las circunstancias que fundamentaban el régimen de autorización sin que, pese ello, las condiciones que en ella se establecían quedasen sin efecto. En todo caso, esta circunstancia pudo tener repercusión en la formación de la concurrencia y en la fijación del precio de las acciones, ya que el hecho de que determinadas decisiones de los órganos de gobierno y administración de TABACALERA, a tomar en el futuro, quedasen condicionadas a autorización por parte del Gobierno, en

mayor o menor medida, pudo condicionar la actuación de potenciales inversores.

En el proceso de privatización de REPSOL (1997), el CCP puso de manifiesto que no había dispuesto de la documentación necesaria para elaborar el dictamen que exige el Acuerdo.

El supuesto que da lugar a la formulación de *las Ofertas Públicas de Adquisición de Acciones (OPA)* según la Ley del Mercado de Valores, se planteó en la privatización de SEFANITRO, cuyo 52,6% del capital social, que pertenecía a Altos Hornos de Vizcaya (AHV), fue objeto de dos OPA, la primera formalizada por Fertiberia, S.A. (FERTIBERIA) y la segunda por un determinado número de directivos y proveedores de la propia Sociedad enajenada, resolviéndose a favor de la primera, que se desarrolló y liquidó conforme a lo establecido en el Folleto Informativo. También en el caso de TRASMEDITERRANEA la transmisión de acciones propiedad de SEPI se instrumentó mediante una OPA, aunque previamente se seleccionó a los compradores por concurso.

Operaciones realizadas mediante subasta

El procedimiento de subasta se ha utilizado, siguiendo los principios y normas del Acuerdo, en la enajenación de las fincas de EXPASA, y de las Sociedades SERAUSA y COMESA. La concurrencia en el caso de COMESA se circunscribió a inversores institucionales, agentes del mercado eléctrico y consumidores cualificados (la adjudicación de las acciones de COMESA estaba limitada por la Ley del Sector Eléctrico a un 10% del capital social para accionistas cualquiera que fuese su condición y a un 40% para los

accionistas que operasen en el sector eléctrico, incluyendo en el cómputo las participaciones directas e indirectas).

La privatización de Servicios de Autopistas y Autorías, S.A. (SERAUSA), Sociedad participada en su totalidad por AUDASA, a su vez filial de la Empresa Nacional de Autopistas, S.A, perteneciente por entonces a la Dirección General del Patrimonio del Estado, se llevó a cabo sin la participación del Agente Gestor.

Operaciones realizadas mediante concurso

El concurso ha sido el procedimiento utilizado en un mayor número de procesos de privatización, habiéndose aplicado en la enajenación de COOSUR/OLCESA, ALMAGRERA, IONGRAF, Empresa Auxiliar de la Industria, S.A.(AUXINI), ACERALIA (1º y 2º fase), ELCANO, FERROPERFIL, INESPAL, Infoleasing Establecimiento Financiero de Crédito S.A. (INFOLEASING), BARRERAS, INI Medio Ambiente, S.A. (INIMA), Grupo Potasas, ICSA/AYA, ENATCAR, INITEC, ASTANDER, IBERIA (1ª Y 2ª), BBE, Conversión Aluminio, S.A., ENSB, ENCE (1ª fase), INTERINVEST y Química del Estroncio, S.A., así como en la de TRASMEDITERRÁNEA como paso previo a la formulación de una OPA.

En general, la publicidad de estas operaciones se ha limitado a invitaciones realizadas a potenciales compradores que han dispuesto de información sobre las condiciones y características de las Sociedades objeto de enajenación, aunque los criterios y baremos aplicables para su adjudicación no se hacían públicos con aquella información. En el caso de COOSUR/OLCESA y Química del Estroncio, S.A. las condiciones de venta

fueron anunciadas en periódicos de tirada nacional. La difusión de la venta de TRASMEDITERRÁNEA, aunque no se llevó a cabo mediante anuncios en prensa, se realizó entre 108 posibles compradores y en la European Comunity Shippower Asociation (ESCA). También en la privatización de ENATCAR y ENSB se conectó con más de 50 potenciales inversores. La publicidad de las enajenaciones de CASA, ACERALIA (1º y 2ªfase), IBERIA (1ª y 2º fase) y ENCE (1ª fase), que tenían como objetivo buscar socios estratégicos y accionistas estables, estuvo limitada por esta circunstancia; y también lo estuvo la de AUXINI por el derecho de tanteo y adquisición preferente que ostentaba la Empresa que anteriormente había comprado el 40% de las acciones.

Los procesos de privatización de SEFANITRO, IONGRAF, ALMAGRERA y de la Empresa Nacional Elcano de la Marina Mercante, S.A. (ELCANO) se iniciaron con anterioridad a la aprobación del Acuerdo de 28 de junio de 1996.

La enajenación de Aprocat, S.A. se llevó a cabo sin intervención de ninguno de los Agentes Gestores designados como tales en el Acuerdo del Consejo de Ministros, de 28 de junio de 1996 (SEPI, SEPPa y AIE). Por ello, en relación con esta actuación se han reclamado los antecedentes al Consejo de Administración de MERCASA, que era la titular de las participaciones de Aprocat, S.A. vendidas. En todo caso no consta que la desinversión se llevase a cabo con arreglo a los trámites requeridos en el Acuerdo, que previamente se realizase una valoración de la Empresa y que el proceso se hubiera realizado siguiendo el procedimiento que se establece en el Acuerdo. MERCASA en sus alegaciones, a las que acompaña documentación referida a las actuaciones llevadas a cabo para contactar

con los potenciales compradores, manifiesta que las gestiones de venta de Aprocat, S.A. fueron realizadas por el representante de la Junta de Residuos de la Consejería de Medioambiente de la Generalitat de Cataluña.

La propuesta de privatización de BWE, que aprobó el Consejo de Administración de SEPI el 4 de febrero de 2000, contemplaba la constitución de una Sociedad (inicialmente denominada Newco), participada íntegramente por BWE, con un Capital inicial de 20 M€ y unos Fondos Propios iniciales de 100 M€ y a la que se traspasarían determinados activos de BWE. La nueva Sociedad sería vendida a Bacock Borsig Aktiengesellschaft o a su filial a constituir en España, Bacock Borsig Power España, S.A. por 45 M€. La operación se formalizó en contrato de compraventa de 9 de febrero de 2000, que quedó pendiente de la autorización del Consejo de Ministros, otorgada diecisiete meses después en los términos de la propuesta aunque cambiando la denominación de la Sociedad a privatizar por la de Babcock Borsig España, S.A.(BBE) y autorizando que la compradora fuese Babcock Borsig Power GMBH (sociedad filial, participada íntegramente por Babcock Borsig Aktiengesellschaft) Posteriormente, el Consejo de Ministros de 1 de octubre de 2001 (tres y medio meses después) rectificó su acuerdo una vez conocida la valoración de determinadas contingencias fijadas en el contrato, autorizando que el capital inicial pasara de 20 M€ a 73 M€ y los fondos propios de 100 a 154 M€. Sobre las modificaciones producidas en este acuerdo, SEPI ha facilitado información, pero no aporta documentación que justifiquen los cambios.

El Pleno del Tribunal de Cuentas ha incluido en el programa de fiscalizaciones para 2005 una fiscalización particular sobre la operación de privatización de BWE.

En la privatización de INIMA una de las dos Empresas finalistas presentó fuera del plazo una propuesta que mejoraba la de su rival. El proceso, finalmente, se repitió abriéndose un nuevo plazo de presentación de ofertas que no varió la primera decisión de adjudicar INIMA a la oferta que se presentó en plazo, ante la retirada del otro licitante.

Aunque la autorización del Gobierno para la privatización de Hijos de J. Barreras, S.A. (BARRERAS) se tomó a favor de un colectivo de Sociedades y personas en el que se incluía el “Grupo Odiel/FCC”, denominación que, según la oferta tenida en cuenta por el Consejo de Ministros, corresponde, por una parte, a un Grupo de Sociedades anteriormente constituidas cuya matriz es Naviera del Odiel, S.A. y, por otra, a la Sociedad Fomento de Construcciones y Contratas, S.A. (adjudicatarias del 50% del capital social de BARRERAS), el contrato público de venta, de 9 de junio del 1998, aparece suscrito por la Sociedad “Construcciones Navales del Odiel, S.A.” constituida el 12 de febrero de 1998, dos meses después de que fuese autorizada la venta por el Consejo de Ministros. Contrariamente a lo manifestado por SEPI en alegaciones, el Consejo de Ministros autorizó la venta de “Hijos de J. Barreras, S.A.” a favor, entre otros, del Grupo Odiel/FCC (50%), haciendo referencia con estas siglas a Fomento de Construcciones y Contratas, S.A.

Operaciones realizadas mediante adjudicación directa

Las participaciones que el Sector Público tenía en APROCAT (31,5%) SODICAL (51%), SURGICLINIC Plus (50%), Empresa Nacional del Gas, S.A.(ENAGAS) (9%), Productos Tubulares, S.A. (100%) y L.M.Composites Toledo, S.A. –LMT- (50%) se enajenaron mediante venta directa atendiendo a sus especiales circunstancias.

La Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla y León, S.A.(SODICAL) es una Empresa que tiene como objeto social la promoción y desarrollo social de la Comunidad de Castilla y León y fue vendida al resto de los socios, que son Entidades públicas vinculadas a esa Comunidad, y a la Caja Rural del Duero que se incorporó como nuevo socio.

La venta directa de SURGICLINICP se justificó por la propia naturaleza del negocio que llevaba a cabo (investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos médico-sanitarios), por sus reiterados resultados negativos y por la falta de concurrencia (los intentos de conectar con posibles compradores no encontraron respuesta alguna).

La enajenación de Productos Tubulares, S.A. tenía como origen el anterior “compromiso para la alianza estratégica del sector de tubos sin soldadura” del que derivaba esta venta directa.

La adjudicación del 9% del capital de ENAGAS a GAS NATURAL (con anterioridad, en el año 1994, el INH había vendido el 91% de ENAGAS a GAS NATURAL) se justificó porque el comprador se subrogó en las garantías que tenía prestadas el vendedor, por cantidades superiores a los

200 mil M Ptas, exonerando con ello al Sector Público de una considerable carga; y la de LMT por las dificultades de promover la oferta como consecuencia de las restricciones de trasmisibilidad de las acciones establecidas por los accionistas.

MERCASA, propietario y vendedor del 35% del capital de APROCAT, no ha aportado aclaración alguna sobre las razones que justificaran la adjudicación directa.

Finalmente, los informes de auditoría que ha de emitir la IGAE sobre el desarrollo de cada proceso de privatización se han producido generalmente rebasado el plazo de los 3 meses desde la finalización de la privatización establecido en el apartado 10 del Acuerdo.

II.3.- Valoración de las Empresas enajenadas

El Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996 establece que las operaciones de privatización contarán, al menos, con un informe externo de valoración, que debe constituir un referente para determinar el precio de venta.

Este informe se ha emitido en todos los procesos de privatización excepto en los de las Sociedades cuyas acciones ya cotizaban en Bolsa. La IGAE, considera que el Acuerdo no exime de valoración las ventas en que concurra esta última circunstancia y que la valoración externa siempre es aconsejable al tratarse de un instrumento de referencia, ajeno a los mercados y no sometido a las fluctuaciones especulativas que sufren, a veces, los valores

cotizables. Sin embargo, parece evidente que el valor establecido en la Bolsa es un medio de valoración objetivo (la legislación del Mercado de Valores no exige en ningún caso la valoración de las Sociedades que se enajenan mediante OPV) y cabe entender que el precio bursátil de las acciones garantiza, tanto al comprador como al vendedor, un valor de venta ajustado a la realidad del mercado; razón por la que, cualquiera que fuere el resultado de la tasación que, en su caso, se realizase no tendría otra eficacia que la de poder contrastar la oportunidad del momento en que se lleva a cabo la operación.

Cuando las operaciones de privatización se realizaron mediante OPV pero las Empresas afectadas no cotizaban en Bolsa con anterioridad (OPV iniciales) se llevaron a cabo informes externos de valoración de las Sociedades afectadas. Así sucedió en las privatizaciones de ACERALIA, IBERIA, ALDEASA, INDRA y REE. En el caso de ACERALIA se confeccionaron cuatro valoraciones externas realizadas por diferentes tasadores como consecuencia del proceso previo a la formalización de la OPV, siendo la valoración realizada por el Asesor de la operación la que más se acercaba al valor de referencia que quedó establecido.

El método generalmente empleado para la valoración de las Sociedades privatizadas ha sido el de descuento de flujos de caja, aunque a veces no ha sido posible utilizarlo porque en la Empresa a valorar no se preveían flujos positivos (INTERINVEST, SURGICLINIC, Conversión del Aluminio, ENSB, etc.) por la existencia de determinados condicionantes como la carencia de un marco estable para futuros ingresos, por estar sujetas a la decisión del Gobierno o a restricciones al accionariado (COMESA), por incluir ventas de

inmuebles (EXPASA), etc; lo que ha dado lugar a la utilización de otros métodos de valoración.

En general, las valoraciones medias de las Empresas privatizadas han sido similares o inferiores a los precios de venta obtenidos con su enajenación, excepto en los casos de ALMAGRERA, INIMA, Productos Tubulares, S.A., ACERALIA, REE, IBERIA, SODICAL, AUXINI y L.M.T., cuyos procesos de fijación de precios se analizan en otro epígrafe de este informe.

En la valoración de las Empresas ICSA/AYA, ASTANDER, BBE, ENSB e INTERINVEST el tasador concluyó que su valor era negativo; y la tasación de Conversión del Aluminio, S.A. ofreció un valor nulo.

La valoración de las Empresas enajenadas por procedimientos distintos de las OPV, con frecuencia, (ELCANO, INITEC, ENATCAR, AUXINI, INFOLEASING, ASTANDER, INIMA, Conversión Aluminio, S.A., LMT, ENSB, INESPAL, ICSA/AYA, BARRERAS, ALMAGRERA, Grupo Potasas, Química del Estroncio, S.A. y COMESA) se ha realizado por el Asesor principal, lo que ha podido afectar a la objetividad de la valoración en la medida que estuviese influenciada por el diseño realizado por el propio Asesor en su condición de planificador general de la operación.

Las valoraciones utilizadas para la privatización de Grupo Potasas, ELCANO, Productos Tubulares, S.A., ICSA/AYA y ALMAGRERA fueron sensiblemente anteriores a la formalización del contrato de compraventa, lo que pudo haber tenido repercusión en la fijación del precio de venta (de hecho, en la enajenación de ALMAGRERA las estimaciones de explotación,

evolución de mercados y resultados empresariales realizadas eran diferentes de las realmente existentes cuando se formalizó la venta).

Las informaciones utilizadas por el tasador para llevar a cabo la valoración de IONGRAF, FERROPERFIL y BARRERAS fueron proporcionadas por los equipos directivos de las propias Sociedades que finalmente fueron los compradores, lo que podría haber influido en la tasación.

La valoración del Grupo Santa Bárbara, realizada en el mes de mayo de 1.999, fue actualizada en diciembre del mismo año. La tasación del negocio de ENSB presentaba grandes dificultades por los resultados negativos obtenidos reiteradamente, cuyo mantenimiento sólo se justificaba por la naturaleza pública del accionista. El resultado de la tasación del Grupo por el procedimiento de descuentos de flujos de caja puso de manifiesto una valoración de (-7.000) M Ptas (-25.000 M Ptas para ENSB y 18.000 M Ptas para SBB); y el valor liquidativo de ENSB se fijó entre -32.000 y -52.000 M Ptas.

La valoración de ICSA/AYA, que también resultó negativa, se llevó a cabo un año antes de que fuese autorizada su enajenación por el Consejo de Ministros. En el plazo transcurrido entre ambas actuaciones se produjo un importante saneamiento financiero de la Empresa privatizada que modificó las condiciones y circunstancias que tenía ICSA/AYA cuando se realizó su valoración.

La valoración de BBE, realizada en julio del año 2000 estuvo condicionada por la situación del negocio (pérdidas históricas, escasa cartera de pedidos, plantilla de personal inadecuada y mercados reducidos) y por la

dependencia de las decisiones adoptadas por el accionista lo que obligó a considerar como único método razonable de valoración el de liquidación de la Empresa. Aplicando este criterio, el tasador estimó para BBE un valor de -40.000 M Ptas.

En el mes de junio de 1999, el asesor externo para la venta de ASTANDER fijó su valor, según el método de descuentos de flujos de caja, entre -2.995 y -3.584 M Ptas, SEPI sometió esta valoración a la opinión del auditor externo que estimó que, debido a que la cotización de la Sociedad en rendimiento era inferior a su patrimonio contable, convenía acudir al valor liquidativo de ASTANDER, que se estableció entre -1.269 M Ptas y -5.350 M Ptas incluyendo los ajustes e indemnizaciones del personal.

El informe de valoración sobre el Grupo INESPAL emitido por el Asesor en septiembre de 1996 parte de la base de que el Grupo no era competitivo a nivel mundial debido a sus altos costes energéticos y a su tecnología anticuada, circunstancia que, junto a la carencia de recursos suficientes para su reconversión tecnológica, daría lugar al abandono de la producción de aluminio por INESPAL en un plazo inferior a 10 años. A partir de estas premisas, el Asesor realizó una valoración del Grupo por tres sistemas distintos (valor actualizado de los flujos de caja futuros, valor en base a múltiplos de Empresas comparables y valor en base a transacciones previas en el sector) determinando un valor para el Grupo INESPAL de 50.000 M Ptas, excluyendo la deuda financiera y los pagos por jubilaciones. En la tasación se señalaba que ese valor no representaba una opinión sobre el precio que se podría obtener en la privatización del Grupo; pero, en todo caso, esta forma de valoración, al excluir la deuda, no se atiene a lo establecido en el Acuerdo, que dispone que el informe de valoración debe

referirse a la Empresa en el conjunto de sus circunstancias y, además, resulta poco útil teniendo en cuenta su finalidad.

La valoración de INTERINVEST, cuyo precio de venta fue de 1 dólar USA, se llevó a cabo teniendo en cuenta su valor liquidativo. El tasador manifestó que en este caso no era correcto aplicar el sistema de valoración de descuentos de flujos de caja dado lo incierto de la capacidad de la Empresa para generar valor económico teniendo en cuenta sus continuas pérdidas.

La valoración de ENATCAR partió de un informe externo de 1997 que fijaba su valor en 17.600 millones de pesetas. Esta valoración se actualizó en el año 1999 por un distinto tasador que fijó su valor entre 17.500 y 20.200 M Ptas, cantidad que resultó inferior al precio de venta.

Para la privatización de TRASMEDITERRÁNEA, el Agente Gestor contó con valoraciones externas elaboradas por el procedimiento de descuento de flujos de caja (entre 239 y 346 M€), transacciones similares (entre 206 y 296 M€) y compañías cotizadas comparables (entre 205 y 283 M€).

Las valoraciones de COOSUR/OLCESA ofrecen diferencias muy significativas. La primera, de 23 de febrero de 2000, establece un valor, a 31 de junio de 1.999, de 2.540 M Ptas para COOSUR y 2.600 para OLCESA. Una nueva valoración, de 5 de diciembre de 2001, tasó COOSUR en 722 M Ptas y OLCESA en 405, a 31 de junio de 2001. Esta última valoración fue actualizada a 30 de abril de 2002, días antes de la adjudicación, fijándose el valor de COOSUR en 35 M Ptas y el de OLCESA en 443. Estas diferencias se debieron, según el tasador, a la variación en las “hipótesis” utilizadas para la confección de la valoración (tasa de descuento, margen bruto, precio de

productos terminados y posición financiera neta); pero en todo caso, es significativo que las “hipótesis” que determinaron las valoraciones experimentasen variaciones tan determinantes en sólo cinco meses.

II.4.- Selección de colaboradores

Los procesos selectivos para la contratación de asesores principales, tasadores, coordinadores de OPV y otros colaboradores diversos (publicistas, abogados, etc.) se han llevado a cabo mediante concursos restringidos, sin publicidad, con la concurrencia establecida en la Norma de Privatización (instrucciones internas elaboradas por los Agentes Gestores) que fija el número mínimo y máximo de Entidades a invitar para participar en los diferentes procesos selectivos.

Los criterios y baremos generalmente utilizados para la selección de estos colaboradores han sido aprobados, con carácter previo a su aplicación, por los Consejos de Administración de las Empresas vendedoras o de los Agentes Gestores. aunque no fueron trasladados a los licitadores.

Las OPV son las operaciones en las que han intervenido mayor número de colaboradores.

En la privatización de ALDEASA, la designación del Coordinador Global recayó en la Entidad que quedó en segundo lugar en el proceso selectivo porque, a juicio del Agente Gestor, la oferta más económica no habría resultado de interés para la formación de un eficaz sindicato de aseguradores. En base a esta consideración, SEPPa, tras un intento fallido

con las tres Entidades que habían obtenido mejor puntuación en el concurso para que se agrupasen, decidió contratar como Coordinador Global al segundo clasificado en el concurso restringido. La Sociedad descartada parecía cumplir todos los requisitos exigidos para desempeñar las funciones de Coordinador Global y había ratificado su oferta (la más económica) que, además suponía una importante rebaja en el nivel de comisiones satisfechas en operaciones similares, circunstancia que pudiera constituir un buen precedente para privatizaciones posteriores.

En la OPV de ENDESA (año 1997), sólo el Asesor Principal y los Coordinadores Globales se adjudicaron mediante un concurso restringido; el resto de los colaboradores en la gestión y venta de las acciones fueron designados directamente por el Agente Gestor y los Coordinadores Globales. La IGAE, en su informe, señaló que “la selección de los Directores de Tramo debería llevarse a cabo mediante concurso o procedimiento equivalente o, alternativamente, documentar los criterios utilizados en la selección así como la identificación de los posibles candidatos y las causas de su inclusión o exclusión”; aunque SEPI justificó su criterio alegando que en la OPV la comunicación entre Coordinadores y Directores tiene que ser total y que la forma de conseguirlo es que los Coordinadores decidan, junto a SEPI, qué Entidades pueden llevar a cabo esta labor con eficacia y sin problemas. Por otra parte, dos de los tres Coordinadores Globales seleccionados (Bancos de Negocios) tenían participación en el capital de ENDESA, situación que pudo afectar a la transparencia del proceso y generar conflicto de intereses.

El desarrollo de la OPV de ENDESA de 1997 exigió, además, la contratación de otros 36 colaboradores para prestar diversos servicios de asesoramiento

(legal, financiero, de publicidad, marketing, etc). En 17 casos, su contratación se llevó a cabo mediante selección sobre las propuestas y presupuestos ofertados por las Empresas previamente invitadas; y en los 19 restantes se procedió a su contratación directa.

En la privatización de ENDESA de 1998, SEPI llevó a cabo una preselección de candidatos a Coordinadores Globales y aprobó un baremo de criterios a considerar en su selección definitiva. Entre los preseleccionados se incluyeron las Entidades financieras más importantes; pero el baremo ponderaba poco los criterios en teoría más objetivos y cuantificables, como las comisiones a cobrar por los Coordinadores (que sólo puntuaban un 15%), en tanto que se tenían en cuenta otros criterios, como la vinculación anterior con SEPI, que de alguna manera podían limitar la concurrencia. Los Coordinadores Globales, finalmente, seleccionados eran accionistas de ENDESA.

La selección del Asesor y de los Coordinadores en la OPV de TABACALERA (1998) se realizó después de una preselección de Entidades acordada por SEPPa. TABACALERA seleccionó directamente a los Directores de Tramo. Además, se contrataron otros 18 colaboradores para la realización de diversos trabajos (publicidad, asesoría legal, marketing, imprenta, Banco Agente, etc.) de los que 12 fueron seleccionados mediante concurso y el resto mediante adjudicación directa.

El proceso de privatización de ENCE se inició en 1998 con la contratación del Coordinador Global (aunque la OPV para la que fue seleccionado se produjo en el segundo semestre de 2001, dos años y medio después de su contratación) sin publicidad y con la concurrencia de siete invitados, 2

españoles y 5 extranjeros, de los que sólo 5 presentaron ofertas. Por otra parte, el Coordinador Global hizo funciones de Asesor, lo que pudo restar objetividad al proceso al coincidir esas dos funciones en una misma Entidad.

Los colaboradores de la OPV de IBERIA se seleccionaron mediante concurso restringido. Como el resultado de la adjudicación de los asesores podía generar un conflicto de intereses por su participación en “ANDES HOLDING”, los ofertantes hubieron de expresar formalmente no obtener beneficios o ganancias económicas que pudieran derivarse de su relación con este Holding con motivo de la venta de las Compañías aéreas Aerolíneas Argentinas y Austral, filiales de ANDES HOLDING. En esta operación se contrataron 15 colaboradores para otras actividades (marketing, anuncios, asesores legales, etc.) de los que 3 fueron contratados directamente.

La contratación directa del Asesor de la OPV institucional de ENAGAS se justificó por haber intervenido anteriormente en el procedimiento de venta del 91% de ENAGAS a GAS NATURAL, “por lo que al conocer ya la Empresa se ahorrarían costes”. Sin embargo, este ahorro no dejaba de ser una presunción que podría haberse confirmado en un procedimiento de petición de ofertas en el que se hubiesen respetado los principios de publicidad y concurrencia.

En la OPV de REPSOL de 1997, dos de los bancos preseleccionados para desempeñar funciones de Asesor y Coordinador Global eran accionistas de REPSOL, en el caso del Coordinador Global con carácter muy destacado. Asimismo, la mayor parte de los colaboradores (marketing, publicidad, gestión de medios) fueron contratados mediante invitación directa.

En la privatización de ACERALIA de diciembre de 1997, la selección de los Coordinadores Globales, Asesor y resto de los colaboradores se ha llevado a cabo sin publicidad y con escasa concurrencia. Además, uno de los Coordinadores Globales era también Asesor General de la operación. En el desarrollo de la OPV se produjo una ampliación del contrato del asesor no prevista, lo que pudo afectar a la transparencia y objetividad de la adjudicación. Estas circunstancias fueron puestas de manifiesto por el CCP y la IGAE, destacando además esta última que se realizaron de modo directo contratos por cuantía superior a 3 millones de euros.

El proceso selectivo de colaboradores y servicios para las OPV de REE e INDRA en 1999 se realizó por concurso restringido al que acudieron las Entidades invitadas previamente. El resto de los colaboradores intervinientes en la operación (auditores, asesores legales, imprenta, publicidad, marketing, etc.) también se seleccionaron mediante concurso con concurrencia limitada, excepto dos en el caso de INDRA y tres en el de REE, que se contrataron directamente.

Las operaciones de privatización llevadas a cabo mediante procedimientos diferentes a OPV han contado, al menos, con la intervención de un Asesor, generalmente seleccionado mediante concurso restringido en el que se han aplicado criterios y baremos previamente aprobados por los órganos de gobierno de las Entidades vendedoras o de los Agentes Gestores. Estas colaboraciones externas de asesoría han sido, en general, las únicas con que han contado estas privatizaciones aunque, excepcionalmente, se han contratado otras colaboraciones (asesores legales, segunda valoración, etc.) cuando la complejidad del proceso así lo requería. En todo caso, estas

contrataciones se han llevado a cabo sin publicidad y con concurrencia limitada.

En el desarrollo del proceso de privatización de TRASMEDITERRÁNEA se produjo la incorporación a su Consejo de Administración de una Entidad bancaria estrechamente vinculada al Asesor inicial de la operación, circunstancia que obligó a la revocación del contrato celebrado con éste y a la contratación de un nuevo Asesor independiente.

II.5.- Selección de compradores

Las acciones de las empresas privatizadas mediante OPV se han adjudicado, en general, de conformidad con las prescripciones que establecían los respectivos folletos informativos.

La excesiva demanda de acciones en la totalidad de las OPV ejecutadas, al menos en el tramo minorista, ha exigido la reasignación de las acciones inicialmente fijadas para cada uno de los tramos, realizada mediante el sistema de prorrateo .

Los procesos de aceptación de ofertas de compra, peticiones rechazadas, aplicación del prorrateo y asignación de acciones en las OPV de REPSOL, ENDESA, REE e INDRA fueron objeto de un informe externo de auditoría que entendió se habían producido de acuerdo con las normas establecidas.

La asignación de acciones en las OPV de GAS NATURAL, ALDEASA y ENCE, que sólo tenían tramo institucional, correspondió discrecionalmente a

los Coordinadores Globales y a las Entidades Directoras, sin que les fuese exigido establecer una motivación concreta, aunque sí tener en cuenta criterios de calidad y estabilidad en la inversión y evitar la discriminación entre inversores de similar naturaleza que hubiesen solicitado un volumen semejante de acciones.

En la OPV de ENCE se adjudicó a una Entidad que era colaboradora de Empresa privatizada el cien por cien de lo solicitado, porcentaje muy superior a la adjudicación media (menos del 50 por ciento). También a otras Entidades (Cajas de Ahorro) se les otorgó un número de acciones que superaba la media concedida al resto de los compradores.

Las OPV de ENDESA y ACERALIA incluyeron en el tramo de empleados (con bonificaciones y ventajas especiales) a los de SEPI, y la de ALDEASA a todos los del Grupo ALDEASA, favoreciendo a un amplio colectivo, circunstancia que, aunque tenga otras motivaciones, no es acorde con los principios de economía y eficiencia que establece el Acuerdo.

En el proceso de adjudicación de acciones de la OPV de ENDESA de 1997, la CNMV requirió a SEPI para que presentase un suplemento al Folleto Informativo en el que se describiese la inversión de ENDESA en la Compañía chilena ENERSIS, ya que esta operación podría tener incidencia en el precio de las acciones. SEPI presentó el suplemento solicitado y la CNMV hizo público que, a la vista de aquella circunstancia, los minoristas que quisieran podrían revocar sus órdenes de compra. SEPI se dirigió a la CNMV para comunicarle la imposibilidad de esta revocación por estar ya en marcha el prorrateo, proponiendo a la CNMV que quien expresara su deseo de revocar se le tratase como una incidencia, recomprándole SEPI las

acciones al mismo precio. Las anulaciones que se produjeron como consecuencia de esta incidencia afectaron a 1.313.967 acciones en el tramo minorista general y a 63.427 acciones en el tramo de empleados.

Con carácter previo a la formalización de las OPV de ACERALIA, IBERIA y ENCE, se llevaron a cabo enajenaciones parciales de su capital, a fin de incorporar a estas Empresas socios estratégicos y socios industriales. Estas incorporaciones han estado limitadas por el perfil, cualificación, implantación territorial, tecnología, complementariedad y vocación de permanencia de los socios. Para la elección de socios estratégicos en la privatización de ACERALIA se optó entre dos ofertas presentadas, resultando elegida la propuesta por el Asesor externo independiente por las mayores garantías de cumplimiento que ofrecía la Empresa, que adquirió el 35 por ciento el capital de ACERALIA. En el caso de IBERIA, la elección del socio estratégico fue el resultado de una negociación con determinadas Compañías aéreas que cumplieran las condiciones requeridas, entre ellas la de tomar una participación del 10 por ciento de su capital.

En cuanto a los socios institucionales de ACERALIA, SEPI optó por los dos únicos preseleccionados que formularon ofertas. En el caso de IBERIA, se contactó con 16 potenciales compradores a los que se les facilitó información sobre las condiciones de venta y los criterios de valoración (permanencia en el accionariado, participación en el capital, precio y capacidad para constituir un núcleo estable de accionistas). El resultado de la selección dio como ganadoras a cinco Entidades que adquirieron el 30 % del capital. En cuanto a ENCE, SEPI valoró las tres ofertas recibidas para elegir los socios industriales después de invitar a 47 potenciales compradores y conectar con 20 que pidieron información suplementaria. Los

compradores seleccionados alcanzaron la mayor puntuación respecto al plan industrial y la segunda respecto al precio por acción y adquirieron el 25% del capital.

En la privatización de SEFANITRO (1996), en la que actuó como Agente Gestor la AIE, se produjeron dos OPA. La primera, autorizada por el Consejo de la CNMV el 23 de octubre de 1996, fue presentada por FERTIBERIA, Sociedad de capital privado dependiente de ERCROS, también privada, ofreciendo inicialmente 500 pesetas por acción (la cotización al cierre del ejercicio de 1995 había sido de 400 pesetas), condicionada a la viabilidad del plan industrial elaborado para SEFANITRO y a la aportación por la AIE de 1.000 M Ptas. El 21 de noviembre de 1996 la CNMV autorizó una segunda OPA presentada por un grupo que aglutinaba a los principales directivos y proveedores de materias primas de SEFANITRO. Esta segunda oferta elevó a 600 pesetas el precio por acción; incluía como la anterior el compromiso de exteriorizar las obligaciones asumidas con el personal de la Empresa y de realizar las inversiones medioambientales requeridas, no exigiendo aportación alguna a la AIE para su financiación. Pero FERTIBERIA presentó ante la CNMV el 22 de noviembre de 1996 una propuesta de modificación de su OPA inicial que elevó a 630 pesetas el precio a pagar por cada acción de SEFANITRO, comprometiéndose a llevar a cabo una ampliación de capital de 1.000 millones, en sustitución de la aportación de la AIE que incluía su propuesta inicial, y a no distribuir beneficios en los tres siguientes años. Finalmente SEFANITRO se adjudicó a FERTIBERIA, tras valorar los planes industriales asociados a cada oferta, las garantías de viabilidad de ambos planes y el precio ofertado por acción. La OPA de FERTIBERIA, fue aceptada por 1.473.460 títulos de

SEFANITRO, lo que representaba aproximadamente el 85% del capital social de esta Compañía.

La selección de los compradores en los casos en los que no se realizó OPV, se ha llevado a cabo mediante subasta, concurso, concurso restringido, concurso restringido con negociación directa en su fase final y contratación directa, atendiendo a la situación o circunstancias de las Sociedades enajenadas.

Mediante subasta se llevaron a cabo las enajenaciones de COMESA, SERAUSA y EXPASA, resultando ganadores (compradores) los que ofertaron el mayor precio y cumplían los requisitos establecidos en las respectivas bases.

El concurso restringido ha sido el método más utilizado, aunque con frecuencia este procedimiento ha sido objeto de negociación posterior siguiéndose el siguiente trámite: a partir del acuerdo de privatización se realizaba una convocatoria limitada para seleccionar al Asesor, que contactaba con un número indeterminado de potenciales compradores, haciéndoles llegar información para que realizasen ofertas; el Agente Gestor, con el apoyo del Asesor, analizaba las propuestas recibidas rechazando las que no se considerasen interesantes (esta decisión no queda, generalmente, documentada en el expediente) y con el resto de los ofertantes se establecían contactos para requerirles más documentación y aclaración de los datos iniciales; el proceso continuaba con la aplicación de los criterios y baremos establecidos para seleccionar al comprador (normalmente desconocidos por los compradores) produciéndose finalmente bien la resolución definitiva a favor de la oferta mejor valorada, bien una

negociación con los responsables de las mejores ofertas para conseguir el contrato más ventajoso.

En las adjudicaciones de SURGICLINIC PLUS, APROCAT, ENAGAS, ALMAGRERA, AUXINI, IONGRAF, ENAGAS, Productos Tubulares, S.A., SODICAL, LMT, INESPAL, Conversión del Aluminio, S.A., INITEC y Química del Estroncio, S.A. se presentó una sola oferta vinculante.

Las ofertas que se formularon para la adquisición del Grupo INESPAL rechazaban la inclusión de la filial IONGRAF o le atribuían un valor nulo. Ante esta situación, se iniciaron actuaciones tendentes a la venta de IONGRAF de modo independiente, recibándose una única oferta, realizada por el propio equipo directivo de la Empresa, que tras su evaluación y negociación se consideró como la alternativa más favorable. En la propuesta de privatización, se señalaba que la venta separada de IONGRAF no interferiría el proceso de desinversión del resto del Grupo INESPAL y que, ante la falta de interés de otros compradores, la única alternativa sería el cierre de IONGRAF, apareciendo la continuidad de esta Empresa razonablemente garantizada con la venta a los directivos interesados. Sin embargo, estas previsiones no parecen acordes con el hecho de que IONGRAF, al menos, desde 1994 había producido beneficios sin recibir aportación alguna del accionista, siendo sus fondos propios superiores a 2.200 m€.

La privatización de Productos Tubulares, S.A. fue el resultado de un plan público de reordenación del sector que requirió un proceso de saneamiento financiero y laboral; y finalizó con su integración en otra Empresa, Tubos Reunidos, S.A., cuyo capital era privado.

SURGICLINIC y Química del Estroncio, S.A. se enajenaron a los titulares de la única oferta presentada, habiéndose considerado que la privatización era la única alternativa posible a su liquidación, cuyo coste económico y social habría de ser mayor. Además, la privatización de SURGICLINIC estaba limitada por las obligaciones y compromisos pactados con el socio tecnológico y comercial; y la de Química del Estroncio, S.A. por la existencia de unos derechos de adquisición preferente que imposibilitaban el normal desarrollo del proceso privatizador.

Situación similar se planteó con la venta del 50% de L.M. Composites Toledo, S.A (LMT), Sociedad cuyo restante 50% del capital pertenecía a una Empresa privada, que resultó finalmente la adjudicataria de la parte pública del capital. La Empresa compradora, además de tener un derecho preferente de adquisición, había suscrito un pacto con ENSB (titular del 50% del capital privatizado) que afectaba a la transmisibilidad de las acciones de esta Empresa y a la divulgación de determinada información considerada reservada, circunstancias que impidieron que la privatización de LMT se ajustara a los principios y requisitos del Acuerdo aunque, en todo caso, contó con valoración previa y con los asesoramientos externos requeridos.

La venta directa del 9% del capital de ENAGAS estuvo condicionada por la subrogación del comprador en las garantías prestadas, por cantidad superior a 200.000 M Ptas, por obligaciones contraídas por el INH y la consiguiente exoneración del Sector Público de aquellas responsabilidades.

Para la compra de INIMA se presentaron dos ofertas vinculantes pero finalmente sólo se formalizó una de ellas, renunciando la otra a la licitación.

Las adjudicaciones de las Empresas ELCANO, BARRERAS, y Grupo Potasas, que fueron objeto de varias ofertas, recayeron sobre Empresas cuyos planes industriales daban garantías de mantenimiento de empleo, siendo, además, mejores sus ofertas económicas.

La Sociedades ICSA/AYA y ASTANDER se adjudicaron a las Empresas cuyas ofertas incluían mayores ventajas y garantías de continuidad empresarial, aunque el precio ofrecido en ambos casos resultó ser el segundo clasificado en la puntuación efectuada para valorar las ofertas. Esta mayor ponderación del Plan Industrial sobre el precio, aunque no contradice los principios del Acuerdo, debería haberse previsto y anunciado previamente en interés de los licitadores y, consiguientemente, de la obtención de mejores ofertas.

En proceso de selección del comprador de ENATCAR, el Asesor contactó con más de 50 potenciales interesados de los que 12 presentaron ofertas vinculantes, preseleccionándose cuatro de ellas en base a los criterios de valoración que les fueron facilitados a los concursantes con anterioridad a la fase de aclaraciones. SEPI, de acuerdo con el Banco Asesor, se decantó por la que contenía el mejor plan industrial, que era la segunda mejor oferta económica, siendo la oferta que en conjunto alcanzó la mayor puntuación.

La selección del comprador de TRASMEDITERRÁNEA y de COOSUR/OLCESA se realizó de conformidad con las bases que fijaron la información y demás requisitos que deberían contener las ofertas, así como a los criterios de selección y su ponderación, recayendo la adjudicación en las ofertas que mayor puntuación total alcanzaron, decisión que los Asesores consideraron correcta.

Finalizado el plazo de presentación de ofertas para la adjudicación de Babcock-Borsig España, S.A. (BBE) ninguna de las tres recibidas se ajustaba a lo requerido en la petición de propuestas, por lo que se amplió el plazo y se invitó a los representantes de las ofertas presentadas a que las replanteasen de acuerdo con los requerimientos de SEPI. Uno de los tres licitadores se retiró y en las negociaciones posteriores otro no aceptó las condiciones impuestas por SEPI por lo que, finalmente, resultó adjudicataria la empresa Babcock Borsig Power GMBH.

El criterio de SEPI para la privatización de INTERINVEST estuvo presidido por la necesidad de que el comprador ofreciese “garantías de solvencia para implantar un plan de negocio con viabilidad, en condiciones económico financieras, al menos, compatibles con la liquidación de la Empresa”. De las nueve ofertas recibidas, dos declinaron continuar y tres se desecharon por razones formales, financieras y de fundamentación. La oferta ganadora alcanzó una puntuación ostensiblemente superior a la del resto de sus competidores, valorándose la solvencia, experiencia, compromiso de estabilidad laboral, razonabilidad del Plan Industrial, garantías aportadas y coste de la operación para SEPI.

De los 53 potenciales compradores contactados en la privatización de la ENSB, tres presentaron ofertas vinculantes, quedando una de ellas inmediatamente descartada en razón a su coste y proyecto de reducción de plantilla. La Sociedad ganadora del concurso fue la que se comprometió a mantener la actividad de todos los centros de trabajo y a no reducir la plantilla de trabajadores, además de ofrecer una buena solidez tecnológica y financiera y una mejora de la posición competitiva de ENSB en el mercado del armamento; pero las condiciones pactadas no sólo implicaron

considerables aportaciones económicas por parte del vendedor sino que, además, incluían el compromiso de adquirir, munición para armamento por una considerable cuantía, en un plazo determinado.

II.6.- Fijación del precio

En las privatizaciones llevadas a cabo mediante OPV, el precio de venta de las acciones, en cualquiera de sus tramos, se estableció de acuerdo con las normas contenidas en los respectivos folletos informativos.

Cuando las participaciones accionariales a enajenar ya se negociaban en bolsa, su precio se fijó de forma automática (cotización media del precio de la acción en un periodo de tiempo previamente determinado), respetando los límites máximos y mínimos establecidos en los precios de referencia anunciados previamente para conocimiento de los inversores.

La fijación del precio de venta de las acciones de las Empresas privatizadas que cotizaban por vez primera en los mercados de valores (ALDEASA, ACERALIA, IBERIA, REE e INDRA) correspondió conjuntamente, con carácter general, a los Coordinadores Globales y a los Agentes Gestores(en determinados casos, también participan otros agentes: Entidades Directivas de Tramo, Asesores, etc..) que lo establecieron teniendo en cuenta el valor de tasación y la demanda previa de adquisición de acciones formulada por los potenciales inversores, que ya conocían unos precios de referencia, y aplicando al precio así obtenido una reducción entre el 10 y el 20 por ciento.

En el caso de INDRA (su anterior cotización bursátil no era significativa por el escaso volumen de acciones que se negociaba en Bolsa), el precio de venta (1.478 pesetas por acción) resultó muy superior al de valoración (1.247 pesetas). Situación similar se produjo en ALDEASA, cuyos precios de venta (2.943 pesetas para el tramo de empleados y 3.270 pesetas para el tramo institucional) superaban ampliamente la media de valoración (2.740 pesetas). Por el contrario, en la privatización de REE el precio de venta por acción (1.331 pesetas) fue inferior al de la media de valoración (1.607 pesetas), aunque dentro de los márgenes habitualmente aplicados en la fijación de precios de las OPV iniciales (reducción de hasta un 20% del precio obtenido conforme a lo indicado anteriormente).

El precio de la acción fijado en la 1ª y 2ª fase de la privatización (precio negociado y establecido en contrato) por los socios tecnológicos e industriales de ACERALIA (2.953 pesetas) correspondía a un valor total de la Empresa privatizada de 369.200 M Ptas, precio muy superior al estimado por los tasadores externos. Posteriormente, el precio de la acción establecido (3ª fase de la privatización) en la OPV (2.080 pesetas) resultó inferior (alrededor de un 30%) al pagado en la 1ª y 2ª fase de la privatización, aunque, en todo caso, se encontraba dentro de la banda (entre 2.320 y 1.840 pesetas) establecida en el Folleto Informativo para fijación del precio.

En la privatización de IBERIA, los socios tecnológicos suscribieron contratos con la Compañía aérea, el 15 de diciembre de 1999, estableciendo el precio de la acción en 497,7 Ptas, condicionado a revisión cuando se conociese el precio de la acción que fijase la OPV para los inversores institucionales. Este precio, dado a conocer 16 meses después (abril 2001), alcanzó únicamente

la cantidad de 198 Ptas, dando lugar al ajuste pactado, del que resultó que el vendedor tuvo que reembolsar a los compradores 27.253,4 M Ptas por la diferencia más los intereses devengados. En definitiva, el precio de la acción finalmente pagado por estos socios (descontados los intereses) fue de 217,9 Ptas, precio inferior al pagado por los socios institucionales, (497,7 Ptas) razón por la que plantearon una renegociación del precio de venta a la vista de los ajustes producidos en las acciones adquiridas por los socios tecnológicos. El resultado del arbitraje al que se sometió esta demanda determinó que no había razones jurídicas para reducir el precio pactado pero si para indemnizar a los socios por los perjuicios causados por el plan de opciones de compra de acciones que la dirección IBERIA había pactado con sus empleados. Esta indemnización se fijó en 3.900 M Ptas, lo que supuso una reducción 14,20 Ptas por acción que situó el precio pagado por los socios institucionales en 483,50 Ptas por acción. En definitiva, el precio por la venta del 88,56% del capital de IBERIA resultó inferior al de la valoración debido al ajuste del precio de las acciones vendidas a los socios tecnológicos y a que el momento en el que salió al mercado la OPV coincidió con la bajada generalizada de las cotizaciones de las Empresas del sector del transporte aéreo, especialmente en Europa.

En la enajenación de ENCE, que ya cotizaba en Bolsa, el precio pagado por los socios industriales en la primera fase de privatización (12 de junio de 2001) alcanzó la cifra de 20,5 euros por acción, siendo el de la OPV (20 de julio de 2001) de 15,0 euros.

La participación accionarial que la AHV tenía en SEFANITRO se enajenó mediante una OPA en diciembre de 1996 con un precio por acción de 630

pesetas, cantidad que superó el valor de cotización bursátil de SEFANITRO en el momento de su privatización.

Con arreglo a las valoraciones aportadas por SEPI al Tribunal el precio pagado por los compradores de las Empresas privatizadas (reflejado en los respectivos contratos) mediante procedimientos diferentes a las OPV fue superior a los valores medios de tasación, excepto los de SODICAL INIMA, Productos Tubulares, S.A., y ALMAGRERA, que resultaron inferiores. También fueron inferiores los de AUXINI y LMT pero en cuantía escasamente significativa. En la enajenación de SODICAL el precio pagado fue 21 M Ptas inferior al de valoración, aunque el vendedor había recibido un dividendo de 25 M Ptas inmediatamente antes de la privatización. En la de ALMAGRERA, la valoración incluía una deuda de 3.235 M Ptas, el edificio de oficinas de Madrid y el pantalán del puerto de Huelva. Los inmuebles fueron excluidos de la operación al no interesar al comprador y vendidos posteriormente produciendo ingresos a la SEPI de 246 y 133 M Ptas respectivamente; además, el comprador asumió, del total de la deuda de ALMAGRERA, 685 M Ptas, así como el compromiso de rembolsar al vendedor 239,1 M Ptas (este pago fue objeto de un arbitraje cuyo resultado se analiza en el epígrafe II.2.7) correspondientes a subvenciones devengadas y pendientes de cobro en la fecha en la que se enajenó ALMAGRERA. El precio de venta, aún considerado los ingresos y reembolsos mencionados, es inferior al establecido en la valoración, posiblemente porque ésta fue elaborada en fechas muy anteriores a la enajenación de ALMAGRERA, cuando las expectativas de negocio y las hipótesis tenidas en cuenta para establecer su valor eran más positivas.

El precio de venta fijado por INIMA fue de 625 M Ptas (el tasador consideró que su valor oscilaba entre 969 y 1.109 M Ptas) pero el comprador asumió la obligación de pagar los dividendos del ejercicio por 496 M Ptas, cantidad que sumada al precio de venta resulta similar al valor fijado por el tasador.

Finalmente, en el caso de Productos Tubulares, S.A., el precio pagado (1 Pta) carece de valor referencial teniendo en cuenta que el procedimiento utilizado para su integración en otra Empresa (compraventa) fue meramente formal.

El contrato privado de compraventa de INITEC, firmado el 29 de junio de 1999, fijó su precio en 5.000 M Ptas sin perjuicio de los ajustes que se produjesen en el Balance de transferencia (capital circulante y deuda neta) como consecuencia del informe que tenían que elaborar los auditores externos. El resultado de este informe obligó a realizar un ajuste de 1.098 M Ptas que fueron reintegrados al comprador, y otro de 160 M Ptas que se abonó en junio de 2000. En consecuencia, el precio de venta de INITEC fue de 3.742 M Ptas.

Circunstancias similares concurren en otras operaciones de privatización, cuyos precios de venta (reflejados en contrato) se vieron minorados en 89,5 M Ptas (ALMAGRERA), 1.144,7 M Ptas (Grupo Potasas), 8 M Ptas (INIMA), 488 M Ptas (ENATCAR), 18 M Ptas (Conversión del Aluminio) y 3.172 m€ (COOSUR/OLCESA).

También el precio de venta de BARRERAS (750 M Ptas) se vio minorado en 413,7 M Ptas por obligaciones asumidas por el vendedor que no tenían la condición de gastos.

El precio fijado en la enajenación de INTERINVEST fue de un 1 dólar USA porque la valoración de la empresa resultó altamente negativa. También resultaron negativas o nulas las valoraciones de Conversión del Aluminio, S.A., BBE, ASTANDER e ICESA/AYA, aunque sus precios de venta fueron superiores al de valoración.

El precio obtenido por la participación de MERCASA en APROCAT (31,63% del capital), que fue el resultado de una negociación, se cifró en 253 M Ptas. No se realizó valoración externa que pudiera tomarse como referencia para determinar si el precio se ajustó a valores de mercado, aunque la operación produjo una plusvalía contable de 125 M Ptas.

El precio pagado por INESPAL se hizo efectivo en parte (30.951 M Ptas) mediante la asunción parcial de la deuda que tenía aquella Entidad, pagándose el resto del precio de conformidad con lo pactado en el contrato, aunque la cuantía de los compromisos asumidos determinará que su precio de venta sea negativo (situación similar se produce en la privatización de la ENSB). Estas circunstancias se analizan en los siguientes epígrafes.

La fijación del precio de las acciones de Química del Estroncio, S.A. (49 % del capital) quedó pendiente del cierre de las cuentas del ejercicio de 2003.

Los datos referidos a valoraciones y precios de cada una de las operaciones analizadas se detalla en el Anexo III de este informe.

II.7.- Cumplimiento de otros compromisos establecidos en las operaciones de privatización

Las operaciones de privatización, total o parcial, de empresas, excepto las llevadas a cabo mediante subasta u OPV, dieron lugar a la asunción de compromisos específicos por parte de compradores y vendedores distintos de la transmisión de las acciones y el pago del precio.

Los compromisos de esta índole asumidos por el comprador tienen, en general, fines laborales (mantenimiento y fomento del empleo), financieros (inversiones, capitalización y mantenimiento del patrimonio, de fondos propios o de recursos ajenos), societarios (aseguramiento de la estabilidad accionarial) y otros de diferente naturaleza (modificación de la razón social, promoción de mercados internacionales, aplicación de nuevas tecnologías, etc.). Los asumidos por el vendedor son, fundamentalmente, de orden económico, teniendo su origen en saneamientos financieros, ampliaciones de capital y ajustes contables.

Para analizar el grado de cumplimiento de estos compromisos, se ha requerido de SEPI y a las restantes Entidades vendedoras los documentos acreditativos de la ejecución de los que incumben al vendedor y la información y documentación relacionada con el seguimiento de la enajenación de los compromisos asumidos por el comprador.

El análisis de la documentación aportada ha puesto de manifiesto que únicamente las privatizaciones que contaban con Planes Industriales específicos han sido objeto de un seguimiento posterior por parte de SEPI, referido a las obligaciones contraídas a partir de la formalización de los

contratos. En cuanto al resto de los compromisos y, en particular, a los establecidos con anterioridad a la formalización de los contratos, SEPI ha manifestado, con carácter general, que “se han cumplido en sus propios términos”, aunque no ha aportado documentación o antecedentes que acrediten tal cumplimiento.

Los compromisos derivados de las operaciones de privatización de Empresas que tenían Planes Industriales específicos (INESPAL, BARRERAS, ACERALIA, Grupo Potasas, ICSA/AYA, ASTANDER, ENATCAR, INITEC, CASA, Conversión del Aluminio, S.A., ENCE, INTERINVEST, ENSB, COOSUR/OLCESA y TRASMEDITERRÁNEA) tenían vigencia limitada en el tiempo, liberándose las partes contratantes de cualquier tipo obligación una vez finalizado el periodo de vigencia. Para tener conocimiento del grado de ejecución de estos compromisos, SEPI incorporó una cláusula en la mayoría de los contratos que afectaban a estas Sociedades estableciendo que anualmente el comprador entregaría un certificado de un auditor externo referido cumplimiento de las obligaciones contraídas. Con esta misma finalidad, otros contratos preveían reuniones periódicas entre representantes de SEPI y directivos de las Sociedades enajenadas, así como la elaboración de informes por parte de éstos. Determinados contratos establecían la imposición de sanciones económicas en los supuestos de incumplimiento de las obligaciones, aunque SEPI no ha llegado a aplicar ninguna.

En este epígrafe se incluye el resultado del análisis de los compromisos específicos y concretos del comprador y del vendedor (aportaciones e indemnizaciones de cuantía determinada, reembolsos, etc), exponiéndose los correspondientes a otros compromisos subordinados (ajustes,

reclamaciones etc) en el epígrafe destinado a exponer los resultados económicos de las operaciones.

Industria Española del Aluminio, S.A. (INESPAL)

El Plan Industrial de INESPAL tiene una duración de 10 años, a partir de formalización del contrato de compraventa en febrero de 1998.

Según lo manifestado por SEPI, el comprador viene informándole semestralmente sobre el grado de cumplimiento de los compromisos y es esta información el único medio que SEPI utiliza para llevar a cabo su seguimiento.

Los compromisos contraídos por el comprador y que forman parte del Plan Industrial convenido son: convertir INESPAL en el centro neurálgico de ALCOA en Europa; invertir 390.400 m€ para incrementar la actividad y desarrollar nuevos productos; invertir 155.000 m€ en mejoras medioambientales; invertir en tecnología, investigación y desarrollo (I+D); reforzar la penetración comercial y la internacionalización de INESPAL; mantener la plantilla de personal operativo y de gestión e integrar en su organización europea la del personal de administración y finanzas; reducir costes de materia prima y electricidad; traspasar la planta de producción de ALCOA situada en Valls (Tarragona) a INESPAL; y no competir en España durante un período de tres años a partir de la privatización con Conversión del Aluminio, S.A. y FERROPERFIL.

De acuerdo con la información trasladada por SEPI, a la finalización del primer semestre de 2003 la situación de los compromisos era la siguiente:

INESPAL progresaba en sus consolidación como primer centro de producción de ALCOA en Europa, se afianzaba como competidor internacional con la creación de dos centros de distribución en Holanda y Reino Unido en el año 2001 y la inversión para incrementar la actividad y desarrollar nuevos productos alcanzaba el 68,15% de la inversión total comprometida. Sin embargo, los gastos para mejora medioambiental sólo alcanzaban el 10% transcurrido más de la mitad del periodo de ejecución del Plan.

En cuanto a las inversiones en tecnología e I+D, el comprador ha implantado un sistema especial informático (el Alcoa Productos System) en todas las Empresas del Grupo destinado a racionalizar y mantener un adecuado sistema de limpieza y seguridad en la fábricas, y también ha mejorado la gestión y control informático en las áreas de aprovisionamiento, contabilidad, cuentas a cobrar y cuentas a pagar; y ha convertido el centro de Alicante en coordinador tecnológico europeo en laminación, ha centralizado en la fábrica de Barcelona la tecnología de closers de plástico y ha potenciado productos de mayor valor añadido derivados de la alúmina.

En el ámbito laboral, los cambios que se han producido son consecuencia de los acuerdos alcanzados con los trabajadores para la reestructuración de las plantillas, las bajas vegetativas, las voluntarias y los expedientes de regulación de empleo. Después de estos procesos la plantilla alcanzaba el número de 4.430 trabajadores superando a la existente al inicio de la privatización (4.372), aunque incluyendo 475 empleados contratados a tiempo parcial.

Finalmente, la división de extrusión de INESPAL ha asumido la gestión de la planta que tenía ALCOA en Valls (Tarragona) y ha cumplido su compromiso de no competir con Conversión del Aluminio, S.A. y FERROPERFIL. También se han creado dos centros de compras, uno en San Ciprián (Lugo) encargado del metal primario y otro en Madrid para transformados, donde se centraliza la gestión de las compras.

SEPI como vendedor asumió los gastos por prestaciones a empleados y jubilados en una cantidad estimada de 4.660 M Ptas, a 31 de diciembre de 1997, actualizable todos los años de conformidad con determinados parámetros. También se comprometió a indemnizar al comprador con un límite de 65 M de dólares por las inversiones que hubiese que realizar por causa de la legislación medioambiental y a compensar durante 15 años por la diferencia entre la tarifa eléctrica real y el coste de referencia, 3,84 Pts por kilowatio, durante los primeros 10 años, y 4,24 Ptas los 5 restantes.

Con fecha 31/07/2003, SEPI y ALCOA llegaron a un acuerdo de liquidación de los compromisos referidos a las prestaciones sociales de los empleados y gastos medioambientales, excepto los que derivasen de las inversiones relativas a las emisiones de anhídrido sulfúrico. En el momento de la firma de este acuerdo, SEPI entregó dos talones por 6.200 m€ y 26.000 m€ respectivamente para la liquidación de los dos primeros compromisos, sin perjuicio de lo ya pagado, comprometiéndose también a aportar hasta un máximo de 10 M de dólares USA para las contingencias derivadas de las emisiones de ácido sulfúrico, cuya liquidación aún no se ha iniciado.

Hijos de J. Barreras, S.A.(BARRERAS)

Los compromisos contraídos por el comprador del Astillero BARRERAS eran los siguientes: mantenimiento de la plantilla de trabajadores; ampliación del capital social de la Empresa; no modificación de las participaciones accionariales en el Grupo comprador; no pignoración ni establecimiento de otras cargas sobre acciones; no distribución de dividendos; y mantenimiento de la solvencia de la Empresa liberándole de créditos y préstamos garantizados por el vendedor. Estos compromisos obligaban a los compradores durante cinco años desde la firma del contrato de compraventa (9 de junio de 1998 a 8 de junio de 2003).

SEPI manifiesta que se han cumplido por el comprador todos y cada uno de los compromisos asumidos y que las actuaciones implantadas han permitido situar al astillero en una posición destacada dentro del sector. Los medios de comprobación utilizados por SEPI para conocer el grado de cumplimiento han sido reuniones periódicas, informes auditados de cuentas anuales, informes de gestión de la sociedad y documentos notariales (ampliación capital) .

El vendedor se comprometió a indemnizar al comprador en 160 M Ptas por la pérdida patrimonial acaecida desde el 31 de octubre de 1997 hasta la formalización del contrato y con 253,7 M Ptas por la salida de la empresa del régimen de tributación consolidada, aportaciones que SEPI ha realizado.

Aceralia Corporación Siderúrgica, S.A.(ACERALIA)

Los compromisos que afectaban a la privatización de ACERALIA (1ª y 2ª fase) tenían un periodo de vigencia de 5 años, finalizando en el mes de diciembre de 2002.

El grado de ejecución de los compromisos, según la información facilitada por SEPI y acreditada mediante certificados del auditor externo, ha sido total. Las inversiones realizadas (1.697.000 m€) han superado holgadamente a las comprometidas (781.000 m€); no se han producido cierres, cesiones o transmisión de instalaciones y activos dedicados a la producción; no se han transmitido acciones por valor superior a lo establecido; no se ha modificado el objeto social, ni se han llevado a cabo fusiones, segregaciones o escisiones de ACERALIA y sus filiales; no han variado los porcentajes de participación de los compradores; y no se han producido enajenaciones, cargas o gravámenes sobre determinados activos financieros. En cuanto a personal, la plantilla a 31/12/2002 alcanzaba la cifra de 11.230 trabajadores, siendo el compromiso mínimo contraído de 11.220., Además, ACERALIA ha desarrollado otras actuaciones incluidas en el Plan Industrial conforme a lo previsto: programa I+D, calidad, medioambiente y seguridad laboral.

Suriak y Potasas de Llobregat, S.A (Grupo Potasas)

El plazo de vigencia de los compromisos derivados de la privatización de Grupo Potasas finalizó el 22 de diciembre de 2003 y tuvo una duración de 5 años.

El contrato no estableció los procedimientos o medios a utilizar para llevar a cabo un seguimiento de los compromisos. SEPI manifiesta que a 30/6/2003 se ha cumplido la totalidad de los compromisos y en concreto: mantener el nivel de empleo existente en el momento de la privatización; convertir las Empresas privatizadas en el centro europeo de producción y distribución; no reducir la participación del comprador por debajo del 51% en los primeros tres años desde la privatización; no repartir dividendos; informar a SEPI sobre cualquier cambio sustancial en las previsiones de inversión y empleo; y realizar inversiones en infraestructuras y producción.

En relación con el mantenimiento de la plantilla y la realización de inversiones, únicas obligaciones cuantificadas, su situación es la siguiente: se ha pasado de 957 trabajadores a 959, aunque 26 de éstos tenían la condición de temporales y las inversiones alcanzaban a los seis meses de la conclusión de la vigencia de los compromisos 104.700 m€ (96% de lo comprometido), siendo previsible su total cumplimiento.

Como consecuencia del resultado del informe especial de auditoría, convenido en el contrato, SEPI asumió como vendedor obligaciones económicas por 1.144,7 M Ptas cuya liquidación fue objeto de un acuerdo que estableció un pago al contado de 586,5 M Ptas, abonado mediante cheque bancario. El resto de la cantidad comprometida (558,2 M Ptas) se liquidaría: 409,7 M Ptas si fuese desestimado el recurso de casación interpuesto por liquidaciones anuales de IVA y 148,5 M Ptas por los costes estimados de los Planes de Restauración medioambientales que debían ejecutarse para corregir los daños causados por las escombreras producidas por la extracción del mineral. Se ha producido recientemente la sentencia que obliga al pago (409,7 M Ptas) a SEPI y está pendiente de notificación la

liquidación y carta de pago del IVA por parte de Hacienda. El pago para la restauración medioambiental se ha de producir cuando se acredite su realización, una vez que fue aprobado por la Generalitat de Cataluña el 15 de julio de 2003.

Sociedad Internacional de Composites, S.A. (ICSA/AYA)

El grado de ejecución de los compromisos del comprador, según información facilitada por SEPI y acreditada mediante certificaciones anuales del auditor externo, se ha ajustado a lo establecido en el contrato, desarrollándose conforme al Plan Industrial. La presentación de estos certificados formó parte de los compromisos.

El plazo de vigencia de los compromisos era de 4 años, abarcando desde el 12 de julio de 1999 a 11 de julio de 2003. Las obligaciones contraídas por el vendedor fueron las siguientes: mantenimiento de la plantilla de trabajadores y de sus condiciones laborales; mantenimiento durante 4 años del 80% de los Fondos Propios del Balance de Transferencia (26.340 m€); inversión, durante el periodo 1999-2001 de 7.400 m€; no pignorar, gravar o transmitir acciones; mantener la estructura accionarial y no permitir la entrada de nuevos socios.

Los compromisos se han cumplido superando la cuantía de las obligaciones contraídas. La plantilla ha pasado de 267 a 285 trabajadores; los Fondos Propios (24.230 m€), superaban los establecidos y equivalían al 92% de los que constaban en el Balance de transferencia; y las inversiones alcanzaron 26.070 m€ frente a 7.400 comprometidos. SEPI no ha facilitado información sobre el mantenimiento de las condiciones laborales de la plantilla, también

asumido por el comprador, aunque en sus alegaciones manifiesta que a este compromiso se le ha dado cumplimiento mediante el establecimiento de convenios colectivos de la Empresa con los trabajadores.

Astilleros de Santander, S.A.

El cumplimiento de los compromisos por parte de comprador, según manifiesta SEPI y acreditan los certificados del auditor externo, no se ajusta a lo pactado en el contrato. El comprador ha respetado las obligaciones formales y menos gravosas (mantenimiento de la estructura accionarial, notificación inmediata a SEPI de las reclamaciones administrativas, laborales y judiciales planteadas a ASTANDER, no pignoración o establecimiento de gravámenes sobre las acciones y asunción de los compromisos de pago del personal pasivo transitorio en ejecución del Plan Estratégico de Competitividad del Sector Naval); pero ha incumplido la obligación de mantenimiento de la plantilla de trabajadores y la de sus condiciones laborales, así como el del volumen de Fondos Propios que, a septiembre de 2003, no alcanzaba el 50% de la cifra comprometida. SEPI ha advertido a los compradores, en el mes de abril de 2004, de este incumplimiento, requiriendo información de las medidas a tomar para el restablecimiento de los Fondos en la cifra comprometida.

Para llevar a cabo el compromiso de mantenimiento de empleo, la dirección de ASTANDER puso en marcha un Plan de prejubilaciones, aprobado en el año 2001, que afectaba a 105 trabajadores y que concluyó con las prejubilaciones de 66 trabajadores. Este Plan tuvo que ser interrumpido por las reclamaciones que sobre reclasificaciones y homologaciones salariales planteó un colectivo de trabajadores, en base al convenio colectivo del

Grupo de Astilleros, habiendo sido la sentencia, en su generalidad, desfavorable a ASTANDER. Los efectos económicos han sido reclamados por el comprador a SEPI entendiéndose que se trata de una contingencia derivada de un conflicto anterior a la privatización. La cuestión se encuentra actualmente en proceso de negociación. SEPI en sus alegaciones manifiesta que las cuestiones laborales pendientes en ASTANDER se han resuelto en el mes de diciembre de 2004 mediante la firma de un acuerdo de viabilidad entre la Empresa y los sindicatos, aunque no ha remitido ningún documento que permita analizar el alcance de los pactos establecidos.

Grupo ENATCAR

Los compromisos estipulados en el contrato de compraventa de ENATCAR, y que habían de ser llevados a cabo conforme al Plan Industrial, estaban garantizados mediante avales bancarios de diferente cuantía en función del valor asignado a cada uno de ellos. Los avales se van cancelando en la medida que SEPI comprueba el cumplimiento de cada compromiso basándose en las certificaciones anuales del auditor externo, los informes semestrales entregados por el comprador y las reuniones de seguimiento programadas.

Los compromisos contraídos por el comprador y sus accionistas, a 30 de junio de 2003 (3,5 años desde el inicio del Plan industrial y 1,5 años antes de su finalización), se habían cumplido o se estaban cumpliendo de conformidad con lo pactado.

La plantilla de personal ha crecido por encima de lo comprometido, pasando de 688 trabajadores a 861. Las inversiones en vehículos de transporte y

autobuses alcanzaban la cifra de 30.250 m€ (el total comprometido es 40.930 m€), coste de 147 nuevos autobuses. Las inversiones en nuevas tecnologías, diversificación e internacionalización de actividades ya alcanzan el 100% de lo convenido (18.180 m€). Respecto a las obligaciones de carácter societario, se ha ampliado el capital de ENATCAR mediante una aportación no dineraria de 40.450 m€, y se mantiene estable la participación mayoritaria y de control en ALIANZA BUS y ENATCAR, no habiéndose producido transmisiones de Sociedades ni concesiones del Grupo ENATCAR. Por último, los Fondos Propios y los Recursos Ajenos al finalizar cada uno de los tres ejercicios económicos transcurridos desde el inicio del Plan, superaban los porcentajes acordados.

Empresa Nacional de Ingeniería y Tecnología, S.A.(INITEC)

Todos los compromisos derivados de la privatización de INITEC asumidos por los compradores, se han cumplido de conformidad con los términos pactados, según manifiesta SEPI y acredita con el informe del auditor.

Durante el periodo de vigencia de los compromisos, las acciones no se han pignorado, gravado o sufrido cargas y tampoco se han producido escisiones de INITEC. Se ha modificado la denominación social de la compañía (supresión de la expresión “empresa nacional”) y los Fondos Propios han superado todos los años la cifra comprometida (el 200% al finalizar el Plan). En relación con el personal, la plantilla se ha reducido (el Plan Laboral de la empresa consideraba que estaba sobredimensionada) en 188 trabajadores, reducción que se ha producido de acuerdo con los sindicatos mediante un plan de prejubilaciones y bajas negociadas.

La incorporación de un nuevo socio, que ha adquirido un 25% del capital social de INITEC, no ha supuesto un incumplimiento del compromiso de estabilidad accionarial, pues no superó el porcentaje establecido (y además, contó con la autorización de SEPI).

En cuanto a los compromisos del vendedor, la privatización de INITEC ha supuesto para SEPI importantes desembolsos económicos por los ajustes sufridos en el precio de venta, por la compensación de deudas no contabilizados o no provisionadas, por la asunción de obligaciones de los anteriores gestores planteadas después de la privatización y por el pago de mayores indemnizaciones para reestructuración de la plantilla.

Las indemnizaciones por ajustes del precio tienen base en la cláusula segunda del contrato, ya que el informe especial que había de realizarse sobre la cifra de Capital Circulante y sobre la cifra de Deuda Neta, reflejadas en el Balance a 30 de junio de 1999, puso de manifiesto variaciones que dieron lugar a un menor precio de 1.098 M Ptas respecto al inicialmente fijado, que SEPI reembolsó al comprador en un pago único.

Un segundo pago por 1.205 M Ptas, que SEPI realizó en el mes de julio de 2000, tenía origen en la reclamación planteada por los compradores, en mayo anterior, por 1.416 M Ptas con el siguiente desglose: por la inexistencia, a la fecha de formalización del contrato, de determinados activos contabilizados en el balance cerrado a 31/12/1998 en la medida que resultó ajustado por el balance cerrado a 31/6/1999, 956 M Ptas (cláusula 5^o); por obligaciones contraídas (cambio de domicilio) por el vendedor sin consentimiento del comprador, 89 M Ptas (cláusula 6^a); y como pago adicional al anterior de 1.098 M Ptas, 371,1 M Ptas,(cláusula 2^a).

Contrariamente a lo indicado por SEPI en sus alegaciones, la identificación de las cantidades pagadas, su concepto y el fundamento del pago es, según la documentación remitida en su día por la propia SEPI, el que se indica en el texto.

La exigibilidad de estos pagos resulta cuestionable. Las razones para no considerar con valor contable determinados activos inmateriales de investigación y desarrollo parecen poco fundadas, al haberse producido la eliminación de un importe superior al pendiente de desembolso de la financiación para I+D otorgada a la Empresa y lo mismo sucede con la reclamación por imposibilidad de recuperar el crédito fiscal y la mayoría de los impuestos anticipados por la salida de INITEC del grupo fiscal de SEPI (INITEC, contrariamente al argumento en que fundamentó su reclamación, viene teniendo resultados positivos a partir del ejercicio de 2002). La reclamación de indemnización adicional a lo ya liquidado en concepto de ajustes no parece tener fundamento después de aceptado por los contratantes el informe especial de los auditores.

Por otra parte, SEPI asumió la obligación de contribuir con hasta 400 M Ptas para reestructuración de la plantilla de INITEC si su coste superaba la cantidad de 3.100 M Ptas, habiendo abonado SEPI al comprador los 400 M. Este compromiso aparece asumido por SEPI no en el contrato de venta sino en una carta fechada el 29 de julio de 1999 (es decir, de la misma fecha que el contrato privado de compraventa de INITEC), firmada por quien era el Presidente de SEPI sin antefirma alguna y que, además, carece de membrete que identifique a SEPI o de registro que autentique su fecha. En cualquier caso, en el texto del Acuerdo del Consejo de Ministros que autorizó la privatización no se hacía referencia ni a este compromiso de

pago de los 400 M Ptas. ni a ninguna carta adicional en la que se hiciese constar este hecho.

A instancia de las Cortes Generales, el Pleno del Tribunal de Cuentas ha aprobado e incluido en su Programa de actuaciones para el ejercicio de 2005 la realización de una fiscalización particular de la privatización de INITEC.

Construcciones Aeronáuticas, S.A.(CASA)

La mayoría de las obligaciones contraídas por EADS como consecuencia de la integración de CASA en esa Corporación internacional estaban relacionados con el mantenimiento y desarrollo de actividades y trabajos por parte de CASA, cuya ejecución debía desarrollarse conforme al Plan Industrial, de 3 años de duración, que finalizó en el mes de julio de 2003.

La comprobación de la ejecución de los compromisos se ha llevado a cabo mediante informes semestrales (“informes de cumplimiento”) que EADS ha entregado a SEPI, según lo convenido.

Al finalizar el Plan, el grado de cumplimiento de los compromisos presentaba la siguiente situación: conforme a lo convenido, no se habían dispuesto de las acciones de CASA ni de los activos y actividades necesarios para el cumplimiento del Plan Industrial y tampoco se habían liquidado negocios de CASA; sin embargo, no se había logrado el cumplimiento total de los objetivos del programa del avión A-380 (participación entre un 6% y 8% en trabajos de diseño no específico y diseño estructural del fuselaje posterior y la aerodinámica del mismo) y tampoco se había cumplido el compromiso de

transferir trabajos de Airbus a CASA por valor de hasta 100.000 m€, ni se había conseguido el liderazgo de España a nivel mundial en tecnología de materiales compuestos, ni la capitalización prevista de EADS-CASA, ni la creación de un Centro de Competencia en Estructuras Metálicas. Por ello, se negoció la ampliación de la vigencia del Plan, estableciéndose un acuerdo el 20 de enero de 2004 que prevé la creación de un Grupo de Trabajo para instrumentar la consecución de los compromisos pendientes de cumplimiento.

Conversión del Aluminio, S.A.

La estipulación novena del contrato de compraventa de Conversión del Aluminio, S.A., de 20 de febrero de 2001, formalizado mediante escritura pública de 2 de abril siguiente, recoge las obligaciones a las que se compromete el comprador, que deben ajustarse en su ejecución al Plan Industrial y Financiero acordado. El Plan tiene una duración de 5 años a partir de la formalización del contrato.

La información facilitada por SEPI sobre el grado de cumplimiento de los compromisos, que acredita con el certificado del auditor, corresponde al periodo comprendido desde el inicio del periodo de vigencia (formalización contrato) hasta 31/12/2003. El grado de cumplimiento de los compromisos presentaba la siguiente situación: la plantilla de trabajadores (64) alcanzaba el mínimo exigido, siendo sus condiciones laborales las mismas existentes en el momento de la privatización (el convenio colectivo suscrito en septiembre de 2003 estableció para los trabajadores afectados un complemento salarial compensatorio que garantizaba el nivel retributivo acordado en el contrato); las inversiones materiales realizadas (11.800 m€)

han sobrepasado la inversión comprometida hasta la fecha (11.500 m€); los Fondos Propios se situaban por encima de lo previsto (16.440 m€ sobre 10.440 m€ comprometidos); y no había variado la estructura accionarial, continuando como accionista único el comprador, que tampoco había establecido gravámenes sobre las acciones ni producido operaciones sobre las instalaciones de la Empresa.

SEPI asumió determinadas obligaciones de carácter económico comprometiéndose a que en el momento de la formalización la empresa no tuviese deudas financieras, así como a la exteriorización de los compromisos por prejubilación. La cuantificación de estos compromisos se cifró en 3.792,5 M Ptas, cantidad que SEPI liquidó de conformidad con lo pactado.

Grupo Empresarial ENCE

De acuerdo con la información facilitada por SEPI, los compradores de ENCE han cumplido, hasta 30 de junio de 2003, los compromisos adquiridos en el contrato de compraventa, desarrollándose su ejecución conforme lo planificado en el Plan Industrial que tiene una duración de 3,5 años a partir de julio de 2001. Los certificados del auditor acreditativos del cumplimiento de los compromisos indican que se han ejecutado en los términos pactados, siendo la situación actual la siguiente: se mantiene el domicilio social de ENCE y la fabricación de pasta de papel en los centros de la Empresa del territorio nacional; la actividad forestal continúa de acuerdo con lo planificado en España, Portugal y América del Sur; la plantilla que, al menos, debía alcanzar el número existente en el momento de la privatización (1.320 trabajadores) sobrepasa dicha cifra en 98 personas.

El Grupo comprador de ENCE ha pasado de poseer 25% al 33,76% del capital social al aceptarse la OPA formulada por él, respetando el compromiso de no alteración de las posiciones mayoritarias y minoritarias.

En cuanto al desarrollo de la fabricación y expansión, la información aportada indica que se han llevado a cabo inversiones en el periodo 2001-2003 por 250.900 m€ para potenciar la división forestal, la fabricación de la celulosas y la implantación de nuevas actividades. Además, ENCE ha incorporado al Plan Industrial dos nuevos proyectos para iniciar en 2004 en Lourizán (Pontevedra) y Navia (Asturias) con una inversión estimada de 134.000 m€ y 100.00 m€ respectivamente.

Ni el contrato ni ningún otro documento o acuerdo establecían obligaciones específicas para el vendedor.

Interinvest, S.A.(INTERINVEST)

El Plan Industrial para Aerolíneas Argentinas, S.A. y Austral, S.A. propiedad de INTERINVEST tenía un periodo de vigencia de 3 años desde la formalización del contrato de compraventa (octubre del año 2001).

La información sobre el grado de cumplimiento de los compromisos que aporta SEPI, junto al certificado del auditor, se extiende a los dos primeros años de vigencia del Plan Industrial (octubre 2001 a octubre 2003). De acuerdo con esta información, se habían cumplido por el comprador los siguientes compromisos: mantenimiento y adaptación de plantillas; implantación planes de jubilación anticipada y retiro voluntario; mantenimiento de la participación mayoritaria de las Sociedades

compradoras; suscripción de la ampliación de capital por las cantidades establecidas en el contrato de compraventa; e incorporación de las aeronaves comprometidas al 15 de abril de 2003.

La plantilla ha pasado de 6.734 trabajadores a 7.121, y se han producido 57 bajas voluntarias de conformidad con los planes de jubilación anticipada y retiro voluntario pactadas con los trabajadores. La participación de INTERINVEST en sus filiales, Aerolíneas Argentinas y en Austral, S.A., asciende al 98 % y 97,4% respectivamente, frente al 92,1% y 90% en el momento de la privatización. La ampliación del capital comprometida por un mínimo de 50 millones de dólares, en uno o varios tramos, se llevó a cabo mediante un desembolso de un 25% en diciembre de 2002, difiriendo el 75% restante a los próximos dos años; y se han incorporado siete nuevas aeronaves a la flota (de diferentes modelos a los establecidos en el Plan Industrial) mediante un contrato de leasing (SEPI manifiesta, que el auditor, en futuras certificaciones, deberá facilitar la evolución total de la composición de la flota desde el momento de la privatización, ya que pudiera darse el caso de vencimientos de contratos de leasing que se sustituyen por otros nuevos, lo que no supondría el cumplimiento del compromiso). Sin embargo, no se había acreditado, según el certificado del auditor el restablecimiento de las rutas y frecuencias que se encontraban suspendidas en el momento de la privatización, el cumplimiento del Plan de Productividad para ampliar la participación de los empleados en el capital de la Empresa y la observancia de los procedimientos establecidos para las reuniones de seguimiento y comunicaciones semestrales acordadas

Respecto a los incumplimientos producidos en los dos primeros años de vigencia del Plan Industrial, no consta que SEPI requiriese o tomase

medidas para que los compradores cumplieren sus compromisos, ni que impusiera ninguna de las sanciones previstas en el contrato de compraventa.

En su condición de vendedor, SEPI se comprometió a aportar hasta 300 millones de dólares USA para pago de determinados pasivos relacionados en el anexo a la escritura de formalización; otros 248 millones de dólares para pago o inversiones destinadas a desarrollar el Plan Industrial; y hasta 205 millones de dólares por los ajustes derivados del balance de transferencia. En el momento de la formalización del contrato, SEPI liquidó los 300 millones destinados al pago de los pasivos y 128 para el desarrollo del Plan Industrial. Con posterioridad, ha realizado 4 pagos que totalizan 124,2 millones en concepto de inversiones para el Plan Industrial .

Grupo Empresa Nacional Santa Bárbara (ENSB)

El Plan Industrial para la enajenación del Grupo compuesto por la Empresa Nacional Santa Bárbara, S.A. (ENSB) y por Santa Bárbara Blindados, S.A (SBB), que tenía tiene una duración de 5 años, se inició el 25 de julio de 2001. Para acreditar la realización de las obligaciones comprometidas, la Empresas privatizadas habían de aportar a SEPI un certificado del auditor, al término de cada ejercicio, en el que constase su grado de cumplimiento.

El Informe del auditor del ejercicio 2002 (último disponible) indica que en el periodo comprendido entre el 26 julio de 2001 y 31 de diciembre de 2002 se han ejecutado proyectos por 7.200 m€, pero incluyendo inversiones que no cumplen con alguno los requisitos requeridos, por lo que sólo 1.250 m€ deben considerarse ajustados a lo pactado.

En cuanto a los compromisos de aportación de negocio (83.200 m€ en 5 años), a 30/6/03, sólo se habían aportado 1.860m€, cuando debían haberse llevado a cabo aportaciones de por 36.680 m€, aproximadamente, según el programa de inversiones recogidas en el Anexo II del documento de seguimiento de Plan Industrial de Santa Bárbara Sistemas que determina el calendario de la aportación de negocio en el periodo 2000-2003.

Los Fondos Propios, a 30 de junio de 2003, reflejados en los estados financieros ascienden a 119.210 m€ (79,1% del Balance de formalización), encontrándose dentro del límite establecido (75%). También se habían cumplido los compromisos de mantenimiento de plantilla aunque se habían producido 115 bajas en los términos pactados en el contrato y 66 altas (59 eventuales y 7 fijos), por lo que la plantilla había disminuido 49 trabajadores respecto a la existente en el momento de producirse la privatización.

La fusión por absorción de SBB en Santa Bárbara Sistemas, S.A. (SBS), formalizada el día 4 de abril de 2002, no supuso alteración de las condiciones exigidas en cuanto a la integridad del Grupo privatizado. Tampoco supuso alteración la adquisición de la compañía alemana Eisenwerke Kaiserslauten GMBH que desde el 31 de octubre de 2002 forma parte del Grupo con el nombre de Santa Bárbara Sistemas GMBH. En cuanto a la permanencia en el accionado y mantenimiento de la posición de control por parte del comprador, no se habían producido cambios siendo titular del 100% a finales de 2003 la misma empresa que adquirió el Grupo.

Del resto de los compromisos (facilitar a SEPI semestralmente información relevante sobre el cumplimiento de los aspectos básicos del Plan; modificar los estatutos sociales a fin de suprimir el adjetivo “nacional”; suprimir las

referencias en los estatutos al contrato INI-Defensa, así como a la normativa derogada sobre ENSB por la Ley 50/1998, de 30 de diciembre; y respetar el acuerdo entre SBB y Krauss-Maffei sobre protección de la tecnología), se han cumplido en los términos pactados los dos primeros; sobre la modificación estatutaria (supresión de las referencias al contrato INI-Ministerio de Defensa y a la normativa derogada sobre la ENSB) SEPI indica que el auditor no le ha informado; y respecto a la protección de tecnología, SEPI manifiesta simplemente no tener constancia de que se hayan producido incumplimientos.

Con arreglo a la información facilitada, transcurridos dos años de gestión, los propietarios de SBS no habían cumplido los compromisos más importantes, esto es, la realización de inversiones por 60.000 m€ y la aportación de negocio. En cuanto al primero, el ritmo de ejecución era muy lento y las inversiones justificadas no eran las pactadas; aunque el cumplimiento total del compromiso contraído sólo podrá ser valorado al final del periodo de vigencia. Respecto a la aportación de negocio, existe un incumplimiento claro y concreto ya que el compromiso debía ejecutarse de acuerdo con un calendario que no se ha respetado.

El contrato de compraventa de 13 de abril de 2000, estableció que la eficacia de la operación quedaba condicionada a que SEPI acreditase la aceptación por el Ministerio de Defensa del Programa Campamento (adquisición de munición de la Empresa privatizada por 30.000 M Ptas) y al acceso del Grupo ENSB al uso de las instalaciones, fábricas, establecimientos y centros que anteriormente utilizaba el Grupo.

En el Addendum I al contrato, de 25 de julio de 2001, se estableció que antes de su firma se habrían liquidado las siguientes obligaciones por parte del vendedor: cancelar las deudas del Grupo ENSB (excluido un crédito del Ministerio de Industria y Energía) y practicar otros ajustes que se indican (sin cuantificar); aportar efectivo por 4.275 M Ptas para inversiones (el contrato sólo estableció 3.000 M Ptas); aportar una cantidad sin determinar para compensar las pérdidas estimadas desde la fecha del balance de referencia (31 de diciembre de 1.999) hasta el día en que se firmó el Addendum I; y rembolsar al comprador 8.030 M Ptas en concepto de créditos fiscales generados por el Grupo ENSB durante los ejercicios 1999 y 2000.

Además de estas obligaciones, que se liquidaron con anterioridad al acto de la firma del Addendum con la conformidad del comprador, el vendedor pagó otros 1.860 M Ptas por las medidas de protección relativas a la tecnología propiedad de la empresa KMW, en aplicación de los acuerdos suscritos al efecto.

SEPI, finalmente, de conformidad con la estipulación 5ª del Addendum I aceptó la sustitución del Programa campamento (por el que el Ministerio de Defensa aceptaría la adquisición de municiones por 30.000 M Ptas) por el Plan de municionamiento mediante el que SEPI se comprometió a adquirir munición fabricada por ENSB en igual cuantía durante un periodo de 6 años. Las dos entregas en las que debía entregarse la munición ya se han llevado a cabo, según manifiesta el vendedor.

SEPI, también asumió el compromiso de gasto relativo al Plan corrector por el que se hacía cargo de los costes de la adaptación de las instalaciones y terrenos a la legislación vigente en materia medioambiental, seguridad

industrial, armas y explosivos, a la fecha de formalización del contrato. Este programa, que se valoró en 47.000 m€, fue objeto de un desarrollo en el Addendum II de 14 de julio de 2003. De los gastos comprometidos en este programa, SEPI ha liquidado 33.170 m€ estando pendiente de pago el resto.

Aceites del Sur, S.A. y Oleaginosas del Centro, S.A. (COOSUR/OLCESA)

SEPI informa que, con arreglo a lo expuesto por el auditor externo, los compromisos del comprador de COOSUR/OLCESA, al inicio del segundo año de vigencia del Plan Industrial (cuya duración es de 3 años) se han cumplido de conformidad a lo pactado en cuanto a: la remisión de los certificados por el auditor sobre el grado de cumplimiento de los compromisos; el mantenimiento de las condiciones laborales de los trabajadores; la no aplicación de expedientes de regulación de empleo; la celebración de reuniones periódicas con SEPI; la entrega de la información para facilitar el seguimiento de la ejecución del Plan Industrial; la permanencia en el capital social de los compradores y su condición de socios mayoritarios y de control; el mantenimiento del domicilio social y de la marca COOSUR; la continuidad de las actividades en los centros transferidos; y el desarrollo del negocio en los términos comprometidos.

Sin embargo, de la información facilitada por SEPI se deduce que el cumplimiento es incompleto o está deficientemente justificado en las áreas de inversiones y mantenimiento de Fondos Propios. En cuanto a las inversiones, de los certificados del auditor no se puede determinar si corresponden a las áreas comprometidas, ya que se limita a trasladar la información que sobre inversiones totales recogen las cuentas anuales. Tampoco los Fondos Propios de OLCESA son los comprometidos, ya que el

comprador no ha procedido a su reposición pese haber asumido la obligación de hacerlo inmediatamente. En relación a la alegación que SEPI formula sobre este particular conviene aclarar que la cláusula 8.7.1 del contrato dispone que, durante un periodo de 3 años los compradores habrán de mantener los fondos propios en una cuantía no inferior a la existente en el momento de la transmisión siendo, por tanto, evidente que este compromiso se refiere al periodo de vigencia y no al del momento de su finalización . En consecuencia, OLCESA no cumplía este compromiso a 31/06/03, circunstancia que puso de manifiesto el auditor en su certificado.

Compañía Trasmediterránea, S.A.(TRASMEDITERRANEA)

Aunque el contrato de compraventa de TRASMEDITERRÁNEA se firmó el 1 de agosto de 2002, el Plan Industrial, que tiene una duración de 4 años y 7 meses, se inició el 1 de abril de 2003. Para garantizar el correcto cumplimiento de los compromisos se estableció en el contrato que el comprador debería presentar avales bancarios por 7.000 m€ por cada obligación contraída, que se cancelarían cuando SEPI considerase ejecutado el correspondiente compromiso. El informe semestral, remitido por los compradores y la información adicional aportada en la reunión de seguimiento sobre los seis meses de vigencia del Plan, expresan que se están cumpliendo adecuadamente los compromisos y realizando las actuaciones previstas.

El grado de ejecución de las obligaciones avaladas es, según SEPI, el siguiente: los compradores mantienen una participación en el capital social no inferior al 51%, asegurándose el control de la gestión y la no alteración de las posiciones del grupo comprador; la plantilla, que conserva las

condiciones laborales existentes en el momento de la privatización, no sólo, se mantenía en la cifra acordada (1.367 trabajadores), sino que se había incrementado en 32 personas durante los 6 primeros meses de gestión de los nuevos propietarios; después de realizada la distribución de beneficios acordada en la Junta General de Accionistas de 14 de mayo de 2002 e incorporado los resultados netos del ejercicio 2002 y los del periodo 1 de enero a 30 de septiembre de 2003, los Fondos Propios alcanzaban la cifra de 345.900 m€, superando un 13,5% el mínimo exigido; y los compromisos relativos al mantenimiento de los contratos vigentes con el Estado español, domicilio social y unidad de empresa se han cumplido en los términos pactados. Y en cuanto a los compromisos no garantizados con aval bancario, su grado de cumplimiento es el siguiente: no se ha solicitado ninguna modificación del Plan Industrial, el comprador ha facilitado a SEPI el informe semestral del cumplimiento del Plan Industrial y ha asistido a las reuniones del seguimiento establecidas. La Empresa ha iniciado la implantación de las actuaciones previstas en el Plan Industrial tanto para el desarrollo de los negocios ya existentes como para la expansión a nuevas actividades.

Sefanitro, S.A. (SEFANITRO)

El acuerdo del Consejo de Ministros autorizando la privatización de SEFANITRO estableció que el comprador asumía los siguientes compromisos: invertir, en el periodo 1997-1998, 544 M Ptas en áreas productivas y 440 M Ptas en adecuación medio ambiental; atender los compromisos de pensiones del personal activo y jubilado por 1.077 M Ptas; y ampliar el capital de SEFANITRO en 1.000 M Ptas.

Ni la AIE ni, posteriormente, SEPI parece han realizado ninguna comprobación formal o material sobre el grado de cumplimiento de estos compromisos, considerando SEPI que la normativa reguladora de las OPA (procedimiento por el que se enajenó SEFANITRO) establece que el oferente debe garantizar la liquidación de la OPA en las condiciones ofrecidas y entendiéndose, por ello, que el cumplimiento de tales condiciones debió ser acreditado ante el organismo correspondiente (CNMV), sin que fuere preciso un seguimiento posterior. Sin embargo, aunque la CNMV llevase a cabo el control de la ampliación de capital contemplada en el folleto Informativo, queda fuera de su ámbito de actuación la verificación del cumplimiento de las obligaciones futuras (inversiones y complementos de pensiones) cuya ejecución habría de producirse con posterioridad a la liquidación de la OPA; sin que, en todo caso, se haya aportado ninguna documentación que acredite que lo comprometido se ha realizado debidamente.

Almagrera, S.A.(ALMAGRERA)

Una vez llevada a cabo la privatización de ALMAGRERA, el comprador debía rembolsar al vendedor la cantidad de 239,1 M Ptas correspondientes a ayudas y subvenciones devengadas y pendientes de cobro por ALMAGRERA. Aunque en la carta de 31 de octubre de 1996 los compradores reconocen esta obligación, la misma fue objeto de un laudo, de fecha 13 de marzo de 2000, dictado por la Corte de Arbitraje de Madrid en la que reconoció que la deuda era sólo de 80,2 M Ptas, cantidad que fue compensada contra la que resultó del ajuste al precio que también fue objeto de este laudo por 89,5 M Ptas.

Ferroprefil, S.A.(FERROPERFIL)

El comprador de FERROPERFIL se comprometió a asumir una plantilla fija de 19 personas con la posibilidad de ampliarla en 6 trabajadores más. Este compromiso se cumplió cuando se formalizó el contrato de compraventa, según se deduce de la relación de los trabajadores que asumen los compradores y de las condiciones en las que se incorporan otros 6, también relacionados.

El contrato de compraventa de FERROPERFIL estableció, asimismo, que el vendedor debería dotar una provisión en el balance para cubrir los compromisos por complementos de jubilación y orfandad, así como las subvenciones devengadas y pendientes de cobro en concepto de “premios de vinculación” de aquella parte de la plantilla que fuese a continuar prestando sus servicios en FERROPERFIL; y también fijó que los Fondos propios debían alcanzar los 156 M Ptas. SEPI manifiesta que ambos compromisos, que tenían que ejecutarse antes de la formalización del contrato, debieron cumplirse ya que el contrato se formalizó; pero no se ha aportado antecedente alguno que ponga de manifiesto que realmente haya sucedido así.

Por otra parte, la cláusula 10ª del contrato de venta establecía la obligación de INESPAL de adquirir durante un periodo de 2 años a FERROPERFIL, a través de sus filiales (INESPAL Extrusión, S.A. y PERFILASA), un mínimo de 2.400 matrices, incluyendo un mínimo de 120 matrices durante cualquier periodo de 2 meses consecutivos. SEPI, manifiesta que carece de información sobre el grado de cumplimiento de este compromiso y que INESPAL Extrusión, S.A. y PERFILASA, de un lado, y FERROPERFIL, de

otro, suscribieron un contrato días después de la privatización fijando las condiciones y circunstancias de su ejecución.

Empresa Auxiliar de la Industria, S.A. (AUXINI)

En relación a los compromisos asumidos frente al comprador en el contrato de compraventa de AUXINI (recompra del 15% del capital de INEXPORT por 77,2 M Ptas; recompra del 45% del capital de INIMA por 253,3 M Ptas; recompra el 50% del crédito de Aparcamientos Redaux, S.A. por 130,8 M Ptas, más los intereses devengados hasta el momento de la formalización de la recompra; y compra de la totalidad del crédito con Discos Duros de Ordenadores S.A.), SEPI manifiesta se han cumplido de la siguiente forma: el 15% del capital de INEXPORT fue adquirido por BWE, el 50 % de las acciones de INIMA y el crédito con Discos Duros de Ordenador, S.A. fueron comprados por Cofivacasa, S.A.; y Aparcamientos Redaux liquidó la totalidad de la deuda (130,8 M Ptas más los intereses devengados) que tenía con AUXINI.

Empresa Nacional Elcano de la Marina Mercante, S.A (ELCANO)

Los compradores de ELCANO se comprometieron a obtener, antes de la formalización del contrato, recursos suficientes para refinanciar la deuda financiera y los avales constituidos para garantizar el empleo, asimismo se obligaron a liberar al vendedor de otras garantías constituidas por el ELCANO. El cumplimiento de estas obligaciones se aseguró con la presentación de la documentación bancaria que se adjuntó al contrato en el momento de su formalización.

Iberia, Líneas Aéreas de España, S.A.(IBERIA)

El contrato de venta de acciones al grupo de inversores institucionales estableció un compromiso de permanencia en el accionariado y de sindicación de acciones por un periodo de tiempo que oscilaba entre 3 y 6 años con el objeto de conseguir una estabilidad accionarial que hiciera más fácil la gestión de la Empresa. SEPI manifiesta que no se ha producido ninguna modificación en la composición del accionariado de IBERIA, ni en los accionistas que componen el núcleo estable.

Babcock Borsig, España, S.A.(BBE)

SEPI y BWE, en su condición de vendedores, se habían comprometido a realizar aportaciones al Capital inicial (73.000 m€) y a los Fondos Propios (154.000 m€) de BBE, así como a otras aportaciones no dinerarias (100% del capital de Babcock Montajes, S.A. y determinados contratos de la cartera de BWE); y a invertir 75.000 M€ para costes de adaptación de actividades, 73.600 m€ para programas de formación y relanzamiento de la actividades y 54.500 m€ para cobertura de riesgos derivados de la ejecución de contratos en curso.

A raíz del incumplimiento de los compromisos asumidos por el comprador en el contrato de compraventa de BBE, SEPI, en abril de 2004, suspendió las aportaciones vinculadas a la ejecución del contrato a la vez que suscribió un acuerdo para la liquidación de aquellos compromisos. Hasta el momento de la firma del acuerdo de liquidación (24/04/03), SEPI había realizado aportaciones por 154 M€.

LM-Composites Toledo, S.A.(LMT)

El comprador de LM Composites Toledo, S.A. se comprometió a garantizar el mantenimiento de la plantilla (el despido no podría afectar a un número de trabajadores superior al 6%); a mantener unos fondos propios mínimos de 320 M Ptas. en LMT y de 140 M Ptas en su filial LM Composites de Galicia, S.A.; a no modificar la estructura accionarial en la medida que ello implicase un cambio en los objetivos estratégicos que pudieran perjudicar a la Sociedad; y a no pignorar ni establecer cargas o gravámenes sobre las acciones de LMT y LMG.

SEPI manifiesta, aportando el certificado del auditor externo, que los compromisos se cumplieron en los términos pactados.

II.8.- Análisis de los datos facilitados por SEPI sobre los resultados de las operaciones

De acuerdo con la información facilitada por SEPI, esta Entidad asume como resultados económicos de las privatizaciones los “contenidos en el Informe de Auditoría realizado por la IGAE para cada uno de los procesos de privatización”, que incorpora datos económico-contables hasta la fecha de realización de la auditoría de la IGAE (según el Acuerdo, debe elaborarse en el plazo de 3 meses desde la finalización del proceso de privatización). Los datos proporcionados por SEPI se han completado con los aportados en sus alegaciones.

Con arreglo a la información de SEPI (cuyo detalle se recoge en el Anexo IV de este informe) quince operaciones de privatización dieron un resultado contable negativo (ALMAGRERA, IONGRAF, ELCANO, ACERALIA, BARRERAS, INESPAL, Productos Tubulares, S.A., ICESA/AYA, ASTANDER, INITEC, Conversión del Aluminio, S.A., ENSB, BBE, INTERINVEST y COOSUR/OLCESA). De todas ellas, la que aparece señalada con el mayor resultado negativo es la de INTERINVEST (-941.719,2 m€), seguida por las de INESPAL (-445.951 m€), ACERALIA (-388.229,8 M€), BBE (-305.595,0 m€) y ENSB (-229.212,2 m€).

En sentido contrario, las operaciones en las que se obtuvieron los mayores resultados positivos fueron REPSOL (853.104,0 m€), ENDESA 97 (3.248.284,7 m€), ENDESA 98 (6.593.730, 2 m€) y TABACALERA (1.555.240, 7 m€).

SEPI ha manifestado que no dispone de datos referidos al valor contable de ALDEASA, FERROPERFIL, ICESA/AYA, SEFANITRO, SURGICLINIC y SERAUSA en el momento de su privatización, dando como resultado contable de las operaciones de privatización de estas empresas, el mismo que figura como resultado económico. En relación con lo alegado conviene poner de manifiesto que SEPI, como gestor de la privatización y matriz del grupo, debería haber requerido los datos económicos necesarios para conocer el resultado de los procesos privatizadores.

Los ingresos generados por las enajenaciones objeto de esta fiscalización se han pagado, normalmente, mediante cheques o transferencias bancarias en las condiciones y plazos pactados, aunque excepcionalmente se ha considerado parte del precio la subrogación en las deudas y obligaciones de

la empresa enajenada y las aportaciones no dinerarias al capital de la sociedad.

En la información facilitada por SEPI aparecen como precios de venta de las Empresas privatizadas los establecidos en sus respectivos contratos de compraventa; pero en determinados supuestos el precio real fue el que resultó después de realizar los ajustes que determinó el informe especial de auditoria pactado por las partes interesadas u otras operaciones similares. Las Empresas y porcentajes cuyos precios resultaron modificados por esta circunstancia son: ALMAGRERA (20%), Grupo Potasas (6,65%), BARRERAS (55,16%), INIMA (1,20%), ENATCAR (1,86%), INITEC (25,16%), COOSUR/OLCESA (45,19%) y Conversión del Aluminio, S.A. (15%).

Las comprobaciones realizadas sobre el contenido de la documentación referida a los efectos económicos de las operaciones y sobre los hechos producidos con posterioridad a la elaboración de la información proporcionada por SEPI, han puesto de manifiesto la existencia de determinadas partidas de gasto que han de ser tenidas en cuenta junto a aquella información. En este apartado se exponen los supuestos de esta índole que han sido detectados, sin pretender ajustar y determinar el resultado económico definitivo de las procesos de privatización ya que para ello sería preciso examinar de manera particular y detallada los antecedentes, circunstancias y consecuencias definitivas de cada una de las múltiples operaciones incluidas en el ámbito de esta actuación fiscalizadora de carácter global.

Los gastos producidos como consecuencia de las privatizaciones son de diferente índole, pudiendo distinguirse entre ellos, los siguientes: gastos directos, que incluyen los producidos como consecuencia de trabajos y actividades concertados o solicitados a terceros, necesarios o precisos para la adecuada ejecución de la privatización (tasación, coordinación y asesoramiento de las OPV, comisiones de colocación y venta de acciones, informes legales, etc); gastos diferidos, producidos como consecuencia de los incentivos otorgados a los compradores de acciones en las OPV (descuentos y premios de permanencia, etc) que el vendedor debe liquidar un tiempo después de finalizar la operación; gastos derivados de las obligaciones contractuales asumidas en relación con ampliaciones del capital, aportaciones para reducción de la plantilla de personal, mejora de instalaciones, ajustes en el precio inicialmente establecido, etc y, finalmente, gastos originados por las reclamaciones de obligaciones y deudas contraídas por el vendedor con anterioridad a la privatización de la Empresa.

Industria Española del Aluminio, S.A.(INESPAL)

El resultado contable de la operación que se indica en la documentación remitida por SEPI es de -455.951.1 m€.

El precio de venta de INESPAL fijado en el contrato privado era de 63.450 M Ptas , excluidos determinados activos y pasivos que podrían, en todo o en parte, ser retenidos por el comprador, en cuyo caso su importe sería incrementado o minorado del precio de venta. Esta prevención contractual fue utilizada por el comprador en el momento de la formalización del contrato, asumiendo pasivos por 30.951 M Ptas sin perjuicio de los ajustes posteriores. Realizados estos ajustes, más otras operaciones previstas en el

contrato (compensaciones por otros activos y pasivos retenidos por el comprador y recompra de activos por parte de SEPI), y deducido del precio de venta el valor de las acciones en poder de los accionistas minoritarios, SEPI obtuvo un beneficio neto de 16.840 M Ptas.

Posteriormente, se han producido o asumido diversos gastos derivados del cumplimiento de compromisos que no aparecen incluidos en los resultados económicos de la operación proporcionados por SEPI. Los producidos hasta la firma del Acuerdo de Liquidación de compromisos de 31/7/2003 ascendieron, los originados por la compensación de la tarifa eléctrica a 1.739 M Ptas y los derivados de otros pactos a 525,2 M Ptas. En el Acuerdo Liquidación de compromisos de 31/7/03 se aceptaron gastos derivados de lo pactado en contrato por 6.200 m€ y gastos por adecuación de las instalaciones y activos del Grupo INESPAL a la legislación medioambiental por 26.000 m€.

Además, en el acuerdo de liquidación también se comprometió SEPI a financiar hasta 10 millones de dólares USA para que las instalaciones de INESPAL se ajustasen a la normativa aplicable a las emisiones de ácido sulfúrico, así como a continuar compensando al comprador la diferencia entre la tarifa eléctrica y la de referencia hasta el año 2012.

En relación al cumplimiento de estos compromisos, a 31 de diciembre de 2003, SEPI tenía en su contabilidad provisionadas 44.919 M Ptas para atender los gastos de la compensación de la tarifa eléctrica y 1.503 M Ptas para la adecuación de las emisiones de ácido sulfúrico.

La ejecución de estas obligaciones dará lugar a una disminución del resultado neto de la operación, no cuantificable en este momento pero sin duda importante teniendo en cuenta el elevado importe del gasto de compensación de la tarifa eléctrica.

Grupo Empresa Nacional Santa Bárbara

SEPI, en su documentación, cifra el resultado contable de la venta del Grupo Santa Bárbara en -229.212,24 m€.

El precio de venta las acciones de ENSB fue de 5.000 m€, (pagados en dos plazos de 2.500 m€, cada uno de ellos, con fechas de 13/4/00 y 25/7/01); y los gastos de la operación fueron: 175 M Ptas de gastos directos; 17.256 M Ptas de saneamientos financieros; y 27.086 M Ptas por otros compromisos establecidos en el contrato de compraventa (una vez deducidos los ingresos obtenidos por la enajenación de las Entidades excluidas).

En la información facilitada por SEPI, del total de los gastos producidos en la operación, sólo aparecen como tales 175 M Ptas (gastos directos) y 8.030 M Ptas (créditos fiscales de los ejercicios 1999 y 2000).

En los gastos de la operación no están incluidos, por tanto, 27.086 M Ptas que SEPI asumió según el Addendum de 25 de julio de 2001 al que se hace referencia en otro apartado de este informe, aunque SEPI manifiesta en alegaciones, sin acreditarlos, que estos gastos están contabilizados como mayor valor de la participación.

Almagrera, S.A. (ALMAGRERA)

Los datos que ha facilitado SEPI de la operación de venta de ALMAGRERA reflejan un resultado de -36.815,9 m€.

El análisis del resto de los datos facilitados por SEPI pone de manifiesto que los ingresos no recogen 89,1 M Ptas en los que se minoró el precio de venta como consecuencia del ajuste establecido en el contrato; ni 7,27 M Ptas del gasto que produjo el laudo emitido por la Corte de Arbitraje del Madrid. Tampoco parece se haya tenido en cuenta la ampliación de capital por 4.118,07 M Ptas que autorizó la Asamblea General Extraordinaria celebrada el 18 de marzo de 1997 (12 días antes de formalizarse el contrato).

En sentido contrario, debe estimarse como un mayor precio de la compraventa, las ayudas y subvenciones devengadas y pendientes de cobro por de 80,2 M Ptas, que los compradores reembolsaron a SEPI, de acuerdo con el arbitraje solicitado por los vendedores y compradores de ALMAGRERA.

SEPI en sus alegaciones manifiesta que estos gastos, no incluidos como tales en la información facilitada por la Entidad en su día, están no obstante contabilizados como mayor coste de la operación.

Sefanitro, S.A.

Aunque SEPI manifiesta en su escrito de 5 de mayo de 2004 que no dispone del valor contable de la enajenación de la participación pública de SEFANITRO (52,64%), este valor (515 M Ptas) consta en los estados

financieros de la Agencia Industrial del Estado correspondientes al ejercicio de 1995, último ejercicio en que SEFANITRO mantuvo su condición de Sociedad Estatal. La operación de privatización produjo, por tanto, una plusvalía de 67 millones de pesetas, ya que el precio obtenido por su venta fue de 576 M Ptas.

INIMA

La información facilitada por SEPI refleja un resultado contable de 625 M Ptas. Esta cantidad debe reducirse en 8 M Ptas por el ajuste derivado del informe especial de auditoría que modificó el precio de venta a favor del comprador.

Ferroperfil, S.A.

SEPI cifra el resultado económico de esta operación en 100,2 m€.

Entre los gastos de la operación no parece se haya tenido en cuenta la ampliación de capital por 114 M Ptas que autorizó la Junta General Extraordinaria de accionistas de 14 de enero de 1998 y que estuvo motivada por el compromiso recogido en el contrato de compraventa de FERROPERFIL que estableció que los Fondos Propios deberían alcanzar, al menos, la cifra de 136 M Ptas. De este modo el capital social se situó en 214 M Ptas y los Fondos Propios en 156 M Ptas.

Grupo Potasas

En la información facilitada por SEPI se indica como resultado contable de la operación 7.627,8 M Ptas, siendo los ingresos de 17.199,0 M Ptas. Sin embargo los ingresos deben minorarse, al menos, en 1.144,8 M Ptas como consecuencia del informe especial de auditoría para ajustar el precio de venta, cuya ejecución se encuentra reflejada en el epígrafe anterior.

Interinvest, S.A.(INTERINVEST)

La documentación remitida por SEPI cifra el resultado de la venta de INTERINVEST en -941.719,1 m€

En los resultados económicos de la operación de venta de las acciones de INTERINVEST no está contemplada la provisión para atender posibles responsabilidades. El saldo de la provisión en el mes de septiembre de 2004 era de 231,5 m€.

Astilleros de Santander, S.A.(ASTANDER)

SEPI señala como resultado contable de la enajenación de ASTANDER – 20.249,6 m€

En la información facilitada por SEPI no aparece el gasto de 100 M Ptas de ampliación de capital, ni el de 3.210 M que en concepto de prima de emisión, que aprobó la Junta General de accionistas de ASTANDER el día 15 de noviembre de 1999. Posteriormente, se han ido produciendo otros gastos como consecuencia de contingencias derivadas de la desinversión que, según SEPI, ascienden 649,5 m€ (incluyendo en esta cantidad las pendientes de abonar como consecuencia de ajustes en el balance de transferencia).

SEPI en sus alegaciones manifiesta que estos gastos, no incluidos como tales en la información facilitada por la Entidad en su día, están no obstante contabilizados como mayor coste de la operación.

Hijos de J. Barreras, S.A. (BARRERAS)

SEPI cifra el resultado de esta operación en menos -2.727,2 m€.

En los ingresos (precio de venta) que hace constar SEPI en esta información no parece se haya considerado el reembolso que realizó el vendedor de 413,7 M Ptas.

SEPI en sus alegaciones manifiesta que estos gastos, no incluidos como tales en la información facilitada por la Entidad en su día, están no obstante contabilizados como mayor coste de la operación.

En cualquier caso, los resultados de la privatización de la Sociedad Estatal, facilitados por SEPI incorporan, no sólo los relativos a la enajenación de esta Empresa por Astilleros Españoles, S.A. (AESAs), sino también los derivados

de una operación previa (producida un año antes) en la que SEPI, después de realizar una aportación por 480 M Ptas para compensar pérdidas, transfirió a AESA el Grupo BARRERAS por 1 peseta. Esta operación produjo en SEPI una pérdida contable de 789,9 M Ptas.

La venta de BARRERAS por AESA, una vez cumplidos los compromisos pactados supuso un beneficio para esta de 336,2 M Ptas.

Empresa Nacional del Gas, S.A.(ENAGAS)

En la documentación remitida, SEPI cifra el resultado en 40.277,3 m€.

El 19 de noviembre de 2001, SEPI pagó 150,2 m€ en concepto de honorarios profesionales relativos a una contingencia fiscal anterior a la privatización. Este gasto, no parece estar contemplado en los gastos totales de la privatización de ENAGAS.

Grupo ENATCAR

SEPI señala como resultado de la venta del Grupo 152.906,5 m€.

Además de los considerados en la información proporcionada por SEPI en la privatización de ENATCAR, se han producido los siguientes gastos con posterioridad a su enajenación: 2,8 m€ por los servicios profesionales prestados en un litigio relacionado con la privatización; 289,7 m€ por la liquidación de la Inspección de Tributos por Impuesto de Valor Añadido (IVA) en los ejercicios 95/96 y 97/98 e Impuesto de Sociedades de los años 1994, 1995 y 1996; y 18,7 m€ por liquidaciones complementarias de cotizaciones a

la Seguridad Social de ejercicios anteriores a la privatización (el pago de estos dos últimos conceptos fue autorizado por el Comité de Dirección de SEPI con fundamento en el contrato de compraventa de las acciones de ENATCAR).

En cuanto a los ingresos, la información de SEPI no parece haber tenido en cuenta los 488 M Ptas correspondientes al ajuste que sufrió el precio de venta de conformidad con lo pactado.

SEPI en sus alegaciones manifiesta que estos gastos, no incluidos como tales en la información facilitada por la Entidad en su día, están no obstante contabilizados como mayor coste de la participación.

También cabe señalar que, aunque el valor de ENATCAR registrado de en la contabilidad de SEPI era de 0 pesetas, su valor contable según las cuentas del Grupo, a 31 de diciembre de 1998, último ejercicio en el que ENATCAR rindió cuentas al Tribunal era de 4.997,6 M Ptas.

Conversión del Aluminio, S.A.

SEPI comunica un resultado contable de la operación de venta de Conversión del Aluminio, S.A. de -1.504,9 m€.

En la información facilitada por SEPI no se incluye como gasto la aportación de 481,2 M Ptas para compensación de pérdidas de ejercicios anteriores y de 3.311,3 M Ptas como aportación de socios para compensar pérdidas, (pactadas en la cláusula 5ª del contrato). Además, también se produjo un gasto por 49,7 M Ptas por contingencias existentes en el balance no

provisionadas, que fueron reclamadas por el comprador y que la Asesoría Jurídica de SEPI consideró procedente.

Respecto a los ingresos, no están deducidos del precio 18 M Ptas resultantes del ajuste convenido (menor ingreso) que se han consignado, según SEPI, como gastos.

Todos estos gastos deben ser tenidos en cuenta como vinculados a la operación y computados a efectos de determinar los resultados finales.

Empresa Nacional de Ingeniería y Tecnología, S.A. (INITEC)

El resultado de la venta de INITEC señalado por SEPI es de -1.473,5 m€

El precio final de venta de INITEC, según el contrato de compraventa, estaba condicionado a los resultados de un informe especial sobre la cifra de Capital Circulante y de Deuda Neta reflejada en el balance de transferencia, que originó ajustes por 1.098 M Ptas. Esta cantidad, que SEPI reembolsó a los compradores, no está deducida de los ingresos en los resultados facilitados por SEPI, ni tampoco otros 160 M Ptas que, por el mismo concepto, fueron reembolsados a los compradores posteriormente.

Almacenajes, Depósitos y Estaciones Aduaneras, S.A. (ALDEASA)

SEPI establece un resultado de 266.470,4 m€ por la enajenación de ALDEASA que parece no es correcto porque no tiene en cuenta su valor en libros que, cuando se transmitieron sus acciones era de 594,6 M Ptas.

COOSUR/OLCESA

La información facilitada por SEPI sobre la operación arroja un resultado contable de -12.138 m€.

En la información sobre los ingresos facilitada por SEPI no se ha tenido en cuenta el ajuste pactado sobre el precio de venta -menor ingreso- que alcanzó la cifra de 3.157 m€, mas 15,4 m€ de intereses, aunque SEPI en alegaciones manifiesta que se han contabilizado como gastos. Tampoco consta que se hayan tenido en cuenta, como gastos de la operación, las ampliaciones de capital llevadas a cabo durante el proceso de privatización por 2.975 m€ (año 2000) y 9.272 m€ (año 2001), una vez iniciada la privatización y, por tanto, conociendo que el beneficiario final de las aportaciones habría de ser el comprador.

II.9.-Contingencias y pleitos pendientes

A requerimiento del Tribunal, SEPI ha facilitado la relación, a mayo de 2004, de las incidencias y litigios pendientes derivados de las operaciones de privatización analizadas en este informe. Estas incidencias, que se relacionan seguidamente, pueden tener consecuencias negativas en los resultados económicos finales si los acuerdos o resoluciones que pongan término a los litigios fuesen contrarios a los intereses de SEPI.

(En relación con las alegaciones de SEPI, conviene aclarar que se analizan en este epígrafe las incidencias económicas surgidas para los vendedores de las empresas privatizadas como consecuencia de las obligaciones

asumidas, sin que sea su objeto analizar las consecuencias contables de estas situaciones).

INTERINVEST

Las reclamaciones planteadas, hasta el momento, son numerosas, destacando la existencia de varios pleitos civiles, mercantiles, laborales e, incluso, penales.

SEPI estima que las reclamaciones planteadas pueden alcanzar la cifra de 143,6 M de pesos argentinos, aproximadamente; pero es previsible la presentación de nuevas reclamaciones, por lo que las contingencias relacionadas con esta operación podrían alcanzar la cifra de 305 M de pesos argentinos en deuda tributaria y 151 M de dólares USA en pleitos no tributarios.

ASTANDER

A la cantidad pendiente de abonar por ajustes al balance de transferencia (649,5 m€), debe sumarse la que resulte de la ejecución de las sentencias dictadas en los pleitos que, en materia de reclasificación de la plantilla, ya han dado lugar a diversas resoluciones condenatorias por las que se reconoce a los trabajadores de ASTANDER categorías superiores a las que tenían cuando se privatizó la Empresa. Por este concepto los compradores de ASTANDER han reclamado a SEPI 450,2 m€ en concepto de atrasos y 2.233,6 m€ por “incrementos futuros” hasta la jubilación.

Conversión del Aluminio, S.A.

En el mes de febrero de 2004, la Corte de Milán resolvió la demanda interpuesta por un comisionista reclamando cantidades adeudadas y no pagadas, condenando a Conversión del Aluminio, S.A. a pagar 9,8 m€ en concepto de comisiones y a una indemnización de 79,5 m€.

ELCANO

Como consecuencia de no figurar en cuentas, ni estar provisionada, el comprador planteó una reclamación en relación con las ayudas al Tráfico Marítimo por importe de 2.755,6 m€ que ganó en primera instancia estándose a la espera de la resolución del recurso interpuesto, que podría afectar a SEPI

INESPAL

Por diferencias en la liquidación de los costes de la energía eléctrica, concepto incluido en el acuerdo de liquidación de compromisos de julio de 2003, existe una discrepancia cifrada en 508,3 m€, correspondiente al periodo 1/julio/2002 al 31/diciembre/2003. Este incidente se encuentra en trámite de solución por vía amistosa.

INITEC

El Ministerio Fiscal ha considerado a INITEC y a otra Empresa responsables civiles subsidiarios en unas Diligencias Previas que se tramitan ante un juzgado de Madrid en una reclamación de cantidad. Este procedimiento

podría dar lugar al pago de indemnizaciones por 685,1m€, de las que SEPI debería responder, en la parte que le correspondiese, como consecuencia de lo convenido en la venta de INITEC.

Grupo ENATCAR

SEPI asumió en el contrato las consecuencias económicas que pudieran derivarse de un pleito interpuesto por Mediterráneo Expres, S.A. contra ENATCAR (cuando era Empresa Pública) por la indebida explotación de líneas, que pudiera dar lugar a pagos, por parte de SEPI, entre 300,5 y 601,0 m€.

Además, algunos accionistas de Sociedades participadas por ENATCAR han interpuesto demandas sin cuantificar cuantías.

ENSB

Recientemente, los propietarios actuales de ENSB han formulado una reclamación a SEPI por importe de 165 M Ptas aproximadamente como consecuencia de las actuaciones inspectoras de la Seguridad Social en concepto de cotizaciones devengadas e insuficientemente liquidadas correspondientes a los ejercicios (2000 y 2001) anteriores a la privatización.

TRASMEDITERRÁNEA

SEPI asumió en la estipulación 5ª del contrato de compraventa de TRASMEDITERRÁNEA los resultados económicos desfavorables que pudieran derivarse de un recurso interpuesto ante el Tribunal de Justicia de

Luxemburgo contra la Decisión de la Comisión Europea, de 25 de julio de 2001, sobre Ayudas del Estado, cuya cuantía asciende a 38.900 m€.

BBE

Varios trabajadores de Backock Borsig España, S.A. han presentado reclamaciones contra BWE y SEPI (vendedores de BBE) solicitando su integración en las plantillas de estas Sociedades por haber existido un supuesto fraude en la privatización de BBE.

En relación a la viabilidad de las reclamaciones y litigios relacionados, la asesoría jurídica de SEPI estima que las formuladas en relación a INTERINVEST, ASTANDER, Conversión del Aluminio, S.A., ELCANO y ENSB tienen suficiente fundamento, por lo que SEPI deberá pagar o provisionar las cantidades que procedan. No así la que se refiere a ENATCAR (pleitos interpuestos por los accionistas de las sociedades filiales y por los compradores). Respecto a los pleitos pendientes de INITEC, ENATCAR (demanda de Mediterráneo Expres, S.A.) y TRASMEDITERRANEA (recurso al Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas) entienden aventurado emitir cualquier juicio actualmente.

III.- CONCLUSIONES

Primera.- En relación con la Entidades fiscalizadas, entre junio de 1996 y diciembre de 2002 se han llevado a cabo 48 operaciones de privatización que han dado lugar a que 45 Empresas hayan dejado de pertenecer al Sector Público. De estas 45 Sociedades, 39 fueron vendidas en su totalidad; y en las 6

restantes, el Sector Público mantuvo una participación minoritaria en el capital social.

Segunda.- Aunque en la mayoría de los supuestos los procesos de privatización se han llevado a cabo de conformidad con la normativa aplicable y, en particular, con las prescripciones y principios del Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996, en los casos y con el alcance que se señala en el texto del informe se han producido actuaciones no acordes con los procedimientos establecidos.

Tercera.- En general, los principios de publicidad y concurrencia se han aplicado en las operaciones de privatización llevadas a cabo en los mercados de valores. En el resto de los procesos de enajenación, y en particular en los realizados a través de concursos, la concurrencia de licitadores se ha obtenido mediante contactos con determinadas Empresas consideradas como posibles compradores.

Cuarta.- Las Empresas enajenadas contaron, al menos, con una valoración externa; pero ha sido frecuente que el responsable de ella fuese también el asesor de la operación de privatización, circunstancia que ha podido influir en la objetividad de la valoración.

El método generalmente utilizado para valorar las Sociedades privatizadas ha sido el de descuentos de flujo de caja, aunque en determinadas circunstancias y especialmente para las

Empresas en las que no se preveían flujos positivos, se consideró como valor más real el que previsiblemente resultaría de su liquidación.

La información utilizada por el tasador para establecer la valoración de BARRERAS, FERROPERFIL e IONGRAF fue facilitada por los equipos directivos de estas Empresas que finalmente fueron los compradores totales o parciales de aquellas Sociedades.

En ocasiones, el periodo transcurrido entre la elaboración del informe de valoración y la formalización de la compraventa ha sido tan amplio que las circunstancias que fundamentaron aquella valoración habían variado en el momento de producirse la transmisión de las acciones.

Quinta.- Los compradores seleccionados en las operaciones realizadas mediante OPV y mediante subasta fueron los que resultaron de la aplicación de los criterios de adjudicación establecidos en las normas reguladoras de unos y otros procesos. En las restantes privatizaciones la selección de compradores se ha realizado a través de concursos restringidos o mediante la negociación de las condiciones determinadas previamente por los vendedores con los posibles candidatos.

Sexta.- El precio obtenido por la enajenación de las Empresas enajenadas total o parcialmente fue en general superior a la valoración media establecida con arreglo a los informes de valoración externa; pero fue sensiblemente inferior en las

privatizaciones de REE, ACERALIA, IBERIA, ALMAGRERA, y Productos Tubulares.

En los términos que se señalan en el Informe, el precio fijado en los contratos de compraventa de ALMAGRERA, Grupo POTASAS, BARRERAS, INIMA, ENATCAR, INITEC, COOSUR/OLCESA y Conversión Aluminio, S.A. ha sido objeto de ajustes que han dado lugar a una importante minoración del precio señalado en los respectivos contratos.

Séptima.- Los colaboradores y asesores que han intervenido en las privatizaciones han sido seleccionados generalmente mediante concurso restringido, sin publicidad, siguiendo la normativa interna elaborada por los propios Agentes Gestores.

Las OPV fueron las operaciones que precisaron un mayor número de colaboradores externos; y en la selección de estos colaboradores se han producido determinadas incidencias, que se exponen en el informe.

Octava.- Con frecuencia, las enajenaciones de acciones llevadas a cabo por procedimientos diferentes a OPV generaron, además del pago de precio y la transmisión de las acciones, otros compromisos para compradores y vendedores, cuyo grado de cumplimiento se analiza en el texto del informe.

SEPI, como parte contratante y responsable del cumplimiento de estos compromisos, ha realizado controles de seguimiento en los casos de INESPAL, BARRERAS, ACERALIA, Grupo POTASAS, ICSA/AYA, ASTANDER, ENATCAR, INITEC, CASA, Conversión del Aluminio, S.A., ENCE (1ª fase), INTERINVEST, ENSB, COOSUR/OLCESA y TRASMEDITERRANEA. Con arreglo a este seguimiento, aparece como generalizado el cumplimiento de los compromisos asumidos, excepto en las ventas de ASTANDER, INESPAL, CASA, INTERINVEST, ENSB y COOSUR, en las que el resultado no ha sido acorde con lo comprometido.

En la privatización de INITEC, SEPI realizó determinados pagos cuya fundamentación no aparece suficientemente justificada.

En cuanto a las obligaciones futuras asumidas en otras privatizaciones, SEPI presume que se han cumplido de acuerdo con lo pactado, aunque no ha realizado seguimiento alguno de las actuaciones que habían de realizarse después de firmado el acuerdo de privatización.

IV.- RECOMENDACIONES

- Primera.- La documentación que se acompaña a las propuestas de privatización que el Agente Gestor ha de elevar, para su autorización, al Consejo de Ministros debería incorporar toda la información disponible hasta ese momento relativa al resultado de los ajustes al precio de venta, así como cualesquiera otras circunstancias que pudieran afectar, no sólo a los ingresos y gastos, sino también a las obligaciones de las partes contratantes.
- Segunda.- Sería recomendable que todas las obligaciones contraídas por los compradores y vendedores se recogiesen en el clausulado del contrato, evitando que compromisos sustanciales se reflejen en documentos adicionales.
- Tercera Las operaciones de privatización deberían en todo caso ejecutarse ajustándose literalmente a los acuerdos que autorice el Consejo de Ministros; tramitándose una nueva autorización cuando circunstancias no previstas o sobrevenidas impidan la ejecución de la privatización en los términos acordados en la resolución inicial del Gobierno.
- Cuarta- Las ventas de Empresas y activos de titularidad pública que se realicen por procedimientos diferentes a OPV, deberían llevarse a cabo mediante convocatorias públicas con difusión en medios de información general, de ámbito nacional y, si procediese, internacional, con la finalidad de incrementar la

conurrencia de ofertas y la transparencia de los procesos; todo ello sin perjuicio de la difusión de la operación en los sectores previsiblemente interesados en ella.

La publicidad en medios de difusión general debería ser también el medio de información utilizado habitualmente para canalizar la contratación de los asesores y colaboradores que sean necesarios para el desarrollo de las operaciones de enajenación de Empresas y participaciones accionariales de titularidad pública.

Quinta.- Los criterios de selección de compradores, la valoración de las ofertas y los baremos aplicables deberían ser aprobados previamente a la recepción de las ofertas y puestos en conocimiento de los licitadores y demás interesados en la privatización. Similar actuación debería seguirse en la selección de asesores y colaboradores, incluidos los Coordinadores Generales, Directores de Tramo, Valoradores, Entidades financieras colocadoras de acciones, etc.

Sexta.- En las operaciones de privatización que se realicen mediante OPV y que prevean tramos institucionales, la asignación de acciones debería llevarse a cabo siempre mediante la aplicación de procedimientos objetivos y automáticos, evitando discrecionalidad en la actuación de los Coordinadores Generales, Directores de Tramo y Asesores Principales.

Séptima.- En relación con la valoración de las participaciones vendidas deberían seguirse las prescripciones siguientes:

- a) Las valoraciones deberían fundamentarse siempre en información financiera actualizada, elaborándose en fechas próximas a la privatización de los activos objeto de la tasación o, al menos, actualizando los valores establecidos anteriormente.
- b) Sería conveniente, cuando el volumen de los ingresos a percibir fuese presumiblemente importante o las especiales características de los activos a enajenar lo aconsejaran, disponer de más de un informe de valoración para asegurar la adecuación del precio al valor real del mercado.
- c) En los informes deberían indicarse las razones por las que se han utilizado determinados métodos de valoración para establecer la tasación.
- d) La valoración debería realizarse por personas o Entidades diferentes del Asesor de la operación, evitando el riesgo de que pueda estar influida por el diseño de la operación proyectado por el Asesor si éste también asume las funciones de Valorador.

Octava.- Para el control de las obligaciones asumidas por los compradores deberían preverse en los contratos los medios de control y seguimiento, con la extensión y definición que sea precisa para garantizar de forma efectiva el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

Madrid, 30 de junio de 2005

EL PRESIDENTE

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Fdo.: Ubaldo Nieto de Alba

ANEXOS

DATOS SIGNIFICATIVOS DE LAS OPERACIONES DE PRIVATIZACIÓN⁽¹⁾T

	PORCENTAJE PRIVATIZACIÓN (%)	TITULAR ACCIONES	PROCEDIMIENTO ADJUDICACIÓN	AGENTE GESTOR	COMPRADOR	FECHA ENAJENACIÓN ⁽²⁾
GAS NATURAL	3,81	SEPI	OPV	SEPI	Inversores Bolsa	03/12/1996
SEFANITRO	52,60	AHV	OPA	AIE	Fertiberia	12/12/1996
ALMAGRERA	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	Navan Resources B.V.	31/10/1996
APROCAT	31,63	MERCASA	V. directa		American Protein Corp	29/05/1997
REPSOL	10,00	SEPI	OPV	SEPI	Inversores Bolsa	06/05/1997
SURGICLINIC PLUS	50,00	ENSB	V. directa	AIE	Hambros	25/03/1997
IONGRAF	100,00	INESPAL	C. Restringido	SEPI	Epsilon 5 y Directivos IONGRAF	19/12/1996
SODICAL	51,00	SEPI	V. directa	SEPI	Accionistas de la S.E. y Caja Duero	26/12/1996
AUXINI	60,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	OCP Construcciones	12/05/1997
ENDESA	30,63	SEPI	OPV	SEPI	Inversores Bolsa	21/10/1997
	33,00	"	"	"	" "	07/10/1998
ALDEASA	65,04	D.G. Patrimonio	OPV	SEPPa	Inversores Bolsa	30/09/1997
ELCANO	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	Grupo Marítimo Ibérico	23/07/1997
ACERALIA	100,00	SEPI	C. Restringido y Neg.	AIE-SEPI	Arbed 35% (Socio Tec.- Ind.)	03/01/1997
1ª fase			"		Aristrain 10% y Gestamp 1%	17/10/1997
2ª fase			"		(Soc. industriales)	
3ª fase			OPV		Inversores Bolsa	12/12/1997
FERROPERFIL	100,00	INESPAL	C. Restringido	SEPI	Equipo directivo	31/07/1997
BARRERAS	100,00	AIE-SEPI	C. Restringido	SEPI	Grupo Barreras	09/06/1998
INFOLEASING	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	Liscat	24/10/1997
INESPAL	99,60	SEPI	C. Restringido	SEPI	Alcoa	29/07/1997
TABACALERA	49,10	D.G. Patrimonio	OPV	SEPPa	Inversores Bolsa	28/04/1998
COMESA	100,00	REE	Subasta	SEPI	Varios	31/07/1998
INIMA	100,00	COFIVACASA	C. Restringido	SEPI	Lain	21/04/1998
ENAGAS	9,00	SEPI	V. directa	SEPI	Gas Natural	13/03/1997
PRODUCTOS TUBULARES	100,00	SEPI	V. directa	SEPI	Tubos Reunidos	03/03/1998

	PORCENTAJE PRIVATIZACIÓN (%)	TITULAR ACCIONES	PROCEDIMIENTO ADJUDICACIÓN	AGENTE GESTOR	COMPRADOR	FECHA ENAJENACIÓN ⁽²⁾
SERAUSA	100,00	AUDASA	Subasta	SEPPa	Áreas	04/12/1998
SURIA K Y POTASAS DEL LLOBREGAT	100 y 58,15	SEPI	C. Restringido	SEPI	Dead Sea Works	21/10/1998
INDRA SISTEMAS	63,30	SEPI y COFIVACASA	OPV	SEPI	Inversores Bolsa	23/03/1999
REE	31,50	SEPI	OPV	SEPI	Inversores Bolsa	09/07/1999
ICSA-AYA	100,00	ENSB	C. Restringido	SEPI	Masa	09/03/1999
ASTANDER	100,00	AESA	C. Restringido	SEPI	Italmar	28/10/1999
LM COMPOSITES TOLEDO	50,00	ENSB	V. directa	SEPI	LM Glasfiber	12/07/1999
ENATCAR	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	Alianza Bus	30/07/1999
IBERIA 1ª fase	88,51	SEPI	C. Restringido y Neg.	SEPI	Socios industriales 10% Socios Institucionales 30% Inversores Bolsa	15/12/1999
2ª fase			“ “ “			15/12/1999
3ª fase			OPV			05/04/2001
INITEC	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	T. Reunidas y Westinghouse	29/07/1999
CONVERSIÓN ALUMINIO	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	Alucoil	20/02/2001
CASA ⁽³⁾	99,28	SEPI	Negociado	SEPI	European Aeronautic and Space Company	02/12/1999
E.N.S.B.	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	General Dynamics	13/04/2000
ENCE 1ª fase	51,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	Socios institucionales (25%) Inversores Bolsa	12/06/2001
2ª fase			OPV			20/06/2001
EXPASA	Fincas rústicas	SEPI	Subasta	SEPI	El Jardín de Almayate Tikalo y Urbial	22/12/2002
BABCOCK BORSIG ESPAÑA	100,00	SEPI	C. Restringido	SEPI	Babcock Borsig Power GMBH	09/02/2000
INTERINVEST	99,20	SEPI	C. Restringido	SEPI	Air Comet	02/10/2001
COOSUR/OLCESA	89,4 y 100	ALICESA.	Concurso	SEPI	Jaenoliva	24/05/2002
QUÍMICA DEL ESTRONCIO	51,00	SEPI	Concurso	SEPI	Fertiberia	06/11/2001
TRASMEDITERRÁNEA	95,24	D.G. Patrimonio	C. Restringido	SEPI	Acciona, G. Aznar, CAM, G. Matutes y G. Armas	01/09/2002

⁽¹⁾ De acuerdo con lo establecido en su día por el Tribunal, las Sociedades y porcentajes que se relacionan en el presente ANEXO son las afectadas por esta fiscalización.

⁽²⁾ Corresponde a la fecha de celebración del contrato o de liquidación de la operación si se trata de OPA u OPV.

⁽³⁾ Se trata de un proceso de integración en el Consorcio EADS.

**MAGNITUDES MÁS SIGNIFICATIVAS DE LAS SOCIEDADES PRIVATIZADAS
RECOGIDAS EN LA ÚLTIMA CUENTA RENDIDA AL TCu.**

En miles de euros

SOCIEDAD	AÑO DE LA ÚLTIMA CUENTA	TOTAL ACTIVO	FONDOS PROPIOS	ENDEUDAMIENTO	GASTOS DE PERSONAL	RDO. DEL EJERCICIO	IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIO
SEFANITRO	1996	41.166	25.322	10.071	5.490	450	40.316
ALMAGRERA	1996	60.653	-2.369	55.923	9.449	-8.894	22.326
IONGRAF	1996	3.354	2.246	1.088	1.831	84	5.784
SODICAL	1996	10.287	8.346	1.941	519	295	336
AUXINI	1996	294.039	42.314	243.654	56.245	7.191	309.476
ENDESA	1996	10.460.994	6.320.856	3.726.107	240.495	714.207	2.652.194
ALDEASA	1996	24.856	21.168	3.486	3.249	1.973	10.883
ELCANO	1996	80.863	52.548	26.486	3.030	5.733	99.694
ACERALIA (CSI)	1996	1.761.230	1.200.456	467.335	193.340	60.696	1.543.008
FERROPERFIL	1997	1.593	252	1.044	1.238	-377.333	1.897
BARRERAS	1997	60.931	5.379	54.386	12.255	-529	65.907
INFOLEASING	1997	39.863	16.268	23.400	576	1.034	3.634
INESPAL	1997	667.748	321.427	330.418	6.942	-8.883	48.039
TABACALERA	1997	1.559.356	689.187	841.303	240.170	99.936	5.879.695
COMESA	1997	2.172	1.863	(1)	(1)	1	(1)
INIMA	1997	24.377	6.241	17.042	5.245	5	20.371
PRODUCTOS TUBULARES	1997	85.301	47.810	34.451	15.545	-10.651	45.821
SERAUSA	1997	20.564	368	5.734	658	296	13.489
SURIAK	1997	75.162	56.386	15.757	16.174	54	45.237

En miles de euros

SOCIEDAD	AÑO DE LA ÚLTIMA CUENTA	TOTAL ACTIVO	FONDOS PROPIOS	ENDEUDAMIENTO	GASTOS DE PERSONAL	RDO. DEL EJERCICIO	IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIO
POTASAS DE LLOBREGAT	1997	93.331	35.566	41.116	17.896	-7.340	48.688
INDRA	1998	370.897	81.780	264.253	69.116	11.443	270.672
REE	1998	1.589.514	697.570	681.634	53.355	69.331	536.383
AYA	1998	3.331	-511.191	2.721	1.112	-926	1.044
ICSA	1998	36.098	-466	35.164	7.494	-937	27.995
ASTANDER	1998	22.614	1.751	18.461	11.384	-2.342	21.168
GRUPO	1998	42.986	33.516	8.310	8.480	4.468	36.428
IBERIA	1998	4.045.629	907.294	2.275.901	1.124.914	96.474	3.583.667
INITEC	1999	60.295	19.430	39.903	39.278	-4.288	75.469
CONVERSIÓN ALUMINIO	1999	21.204	-1.166	22.989	2.554	-1.647	12.681
CASA	1999	1.359.285	480.479	797.928	294.514	80.860	940.848
ENSB	2000	170.603	-27.154	188.790	52.853	-31.162	49.728
ENCE	2000	517.273	307.189	182.930	38.916	105.027	559.969
EXPASA	2002	43.521	34.002	9.209	2.815	7.300	4.019
BABCOCK Y WILCOX	2000	418.815	-116.218	307.832	47.396	-201.477	53.779
INTERINVEST ⁽²⁾	2000	242.042	191.719	50.323	197	-430.286	894.480
ACEITES COOSUR	2001	62.133	4.325	57.336	4.413	-11.570	82.258
OLCESA	2001	30.236	8.392	21.645	2.837	-604	32.988
QUÍMICA DEL ESTRONCIO	2001	39.188	-1.842	36.373	1.983	-6.169	2.129
TRASMEDITERRÁNEA	2002	844.547	323.641	489.136	69.232	19.034	313.546

⁽¹⁾ Sin desglose por haber rendido Cuentas Anuales Abreviadas.

⁽²⁾ En miles de dólares.

VALORACIÓN Y PRECIO DE VENTA DE LAS PARTICIPACIONES ACCIONARIAS DE TITULARIDAD PÚBLICA ENAJENADAS EN EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE JULIO 1996 Y DICIEMBRE 2002

En miles de Euros

EMPRESA	PORCENTAJE ENAJENADO	INFORMES DE VALORACION EMITIDOS	BANDAS VALORATIVAS ó VALORACIONES ***	VALORACIÓN MEDIA ***	OFERTAS RECIBIDAS	PRECIO DE VENTA
GAS NATURAL	3,81	**	-	-	OPV	222.446,6
SEFANITRO	52,60	**	-	-	OPA	3.465,0
ALMAGRERA	100,00	1*	12.249	12.249	1	2.662,5
APROCAT	31,63	-	-	-	1	2.271,8
REPSOL	10,00	**	-	-	OPV	1.049.018,6
SURGICLINIC PLUS	50,00	1	-	-	1	1.382,3
IONGRAF	100,00	1	1.085	1.085	1	989,6
			703	703		
			762	762		
SODICAL	51,00	1	4.447	4.447	1	4.321,2
			9.076	9.076		
AUXINI	60,00	1	31.853/45.677	38.765	1	35.760,2
			45.076	45.076		
			48.081/69.116	58.599		
ENDESA 97 y 98	30,63	**	-	-	OPV	12.231.876,5
	33,00					
ALDEASA	65,04	1	181.768/197.404	189.586	OPV (inicial)	273.715,9
ELCANO	100,00	1*	29.209/31.193	30.201	2	34.699,4

Anexo modificado atendiendo a lo manifestado por SEPI en alegaciones, incorporándose las columnas “porcentaje enajenado” y “banda valorativa/valoración”

VALORACIÓN Y PRECIO DE VENTA DE LAS PARTICIPACIONES ACCIONARIAS DE TITULARIDAD PÚBLICA ENAJENADAS EN EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE JULIO 1996 Y DICIEMBRE 2002

En miles de Euros

EMPRESA	PORCENTAJE ENAJENADO	INFORMES DE VALORACION EMITIDOS	BANDAS VALORATIVAS ó VALORACIONES ***	VALORACIÓN MEDIA ***	OFERTAS RECIBIDAS	PRECIO DE VENTA
ACERALIA	100,00	4*	1.410.004/1.905.713 1.590.362 1.268.135/1.445.747 2.150.806 790.932/1.936.587 690.088/2.530.327 1.551.080/1.703.017 1.296.076	1.657.859 1.590.362 1.356.941 2.150.806 1.363.760 1.610.208 1.672.049 1.296.076	2 (1ª fase) OPV (inicial)	1.096.047,7
FERROPERFIL	100,00	1	119 42	119 42	2	126,2
BARRERAS	100,00	1*	4.586 1.700/6.629	4.586 4.165	3	4.507,6
INFOLEASING	100,00	1*	14.899	14.899	3	18.631,3
INESPAL	99,60	1*	300.506	300.506	1	381.342,2
TABACALERA	49,10	**	-	-	OPV	1.751.789,2
COMESA	100,00	1*	1.515/2.080	1.803	40	8.950,3
INIMA	100,00	1*	5.824 6.665	5.824 6.665	3	3.756,3
ENAGAS	9,00	2*	60.101/87.147 30.051/36.061	73.624 33.056	1	84.141,7
PRODUCTOS TUBULARES	100,00	1	3.215/4.622	3.919	1	0,006
SERAUSA	100,00	-	-	-	-	14.800,0
GRUPO POTASAS	100 y 58,15	1*	72.122/108.182	90.152	4	103.374,1
INDRA SISTEMAS	63,30	1	321.740/410.920	366.330	OPV (inicial)	436.965,9

VALORACIÓN Y PRECIO DE VENTA DE LAS PARTICIPACIONES ACCIONARIAS DE TITULARIDAD PÚBLICA ENAJENADAS EN EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE JULIO 1996 Y DICIEMBRE 2002

En miles de Euros

EMPRESA	PORCENTAJE ENAJENADO	INFORMES DE VALORACION EMITIDOS	BANDAS VALORATIVAS ó VALORACIONES ***	VALORACIÓN MEDIA ***	OFERTAS RECIBIDAS	PRECIO DE VENTA
RED ELECTRICA	31,50	1	397.570/425.970	411.770	OPV (inicial)	340.880,2
ICSA-AYA	100,00	1*	-22.021	-22.021	3	613,0
ASTANDER	100,00	1*	-18.000/-21.541 -7.627/-30.832	-19.771 -19.230	4	1.803,0
LM COMPOSITES TOLEDO	50,00	1*	6.678	6.678	1	5.258,9
ENATCAR	100,00	1*	83.400/133.700 104.600/121.400 105.200/131.000	108.574 112.992 118.100	4	157.465,2
IBERIA	88,51	2	1.760.596/1.888.252 2.526.535/2.792.486 2.510.578/2.962.695	1.824.424 2.659.511 2.736.637	7 (1ª y 2ª fase) OPV (inicial)	1.431.472,1
INITEC	100,00	1*	22.838/30.051	24.942	1	30.050,6
CONVERSION ALUMINIO	100,00	1*	0,- 0,- -19.911	0,- 0,- -19.911	1	721,2
ENSB	100,00	1*	-192.324/-312.626	-252.425	3	5.000,0
ENCE	51,00	**	-	-	3 (1ª fase) OPV	229.874,1
BABCOCK BORSIG ESPAÑA	100,00	1	-781.315	-781.315	2	45.000,0
INTERINVEST	99,20	1	-942.976/-840.979	-891.978	4	1 dólar american

VALORACIÓN Y PRECIO DE VENTA DE LAS PARTICIPACIONES ACCIONARIAS DE TITULARIDAD PÚBLICA ENAJENADAS EN EL PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE JULIO 1996 Y DICIEMBRE 2002

En miles de Euros

EMPRESA	PORCENTAJE ENAJENADO	INFORMES DE VALORACION EMITIDOS	BANDAS VALORATIVAS ó VALORACIONES ***	VALORACIÓN MEDIA ***	OFERTAS RECIBIDAS	PRECIO DE VENTA
COOSUR	89,365	1	2.270	2.270	4	7.007,0
			722	722		
			35	35		
OLCESA	100	1	2.600	2.600		
			405	405		
			443	443		
QUIMICA DEL ESTRONCIO	51,00	1*	5.600/6.600	6.100	1	409,0
			5.600/8.200	6.900		
			3.100	3.100		
EXPASA	Fincas rústicas	2	35.679/40.760	35.679	-	76.947,8
TRASMEDITERRANEA	95,24	1	229.296/331.952	280.625	6	258.990,7
			248.000	248.000		
			255.000	255.000		
TOTAL						20.358.535

(*) El asesor también realiza la valoración de la Empresa.

(**) No se realizó ninguna valoración porque ya cotizaba en bolsa

(***) De la participación enajenada

NOTAS.-

- 1) La valoración media corresponde al valor intermedio de la banda valorativa establecida por el tasador. Cuando el tasador no ha fijado banda valorativa, la valoración media es la fijada por el tasador.
- 2) Las tasaciones incorporan la valoración de la empresa obtenida por varios procedimientos: flujos de caja descontados, transacciones similares, compañías cotizadas comparables, valor patrimonial ajustado, retorno de la inversión, valor patrimonial neto, valor liquidativo, etc.
- 3) No se incluye CASA ya que su integración en EADS no produjo ingresos (aunque se valoró estimativamente entre 1.202.024 y 1.382.327 m€).
- 4) El precio de venta de Química del Estroncio comprende el 2% de su capital social. Las valoraciones se refieren al 51% cuya venta se había autorizado.

DATOS PROPORCIONADOS POR SEPI EN RELACIÓN CON EL RESULTADO ECONÓMICO DE LAS OPERACIONES

En miles de euros

EMPRESA	INGRESOS TOTALES	TOTAL GASTOS	RESULTADO ECONÓMICO	VALOR EN LIBROS	RESULTADO CONTABLE
GAS NATURAL	222.446,6	6.857,6	215.589,1	69.303,0	146.286,0
SEFANITRO	3.465,0	70,8	3.394,3	-	3.394,3
ALMAGRERA	2.662,5	14.728,2	-12.065,8	24.750,1	-36.815,9
APROCAT ⁽¹⁾ T	2.271,8	0,8	2.271,1	1.520,6	750,5
REPSOL	1.049.018,6	37.094,5	1.011.924,1	158.820,1	853.104,0
SURGICLINIC PLUS	1.382,3	17,6	1.364,7	-	1.364,7
IONGRAF	989,6	17,9	971,7	1.436,4	-464,8
SODICAL	4.321,2	11,1	4.310,2	3.830,3	479,9
AUXINI	35.760,2	7.166,8	28.593,4	23.208,2	5.385,2
ENDESA III OPV 97	4.156.996,4	127.927,6	4.029.068,8	780.784,1	3.248.284,7
ENDESA III OPV 98	8.074.880,1	309.150,1	7.765.730,0	1.171.999,8	6.593.730,2
ALDEASA ⁽²⁾	273.715,9	7.245,3	266.470,5	3.573,7	262.896,8
ELCANO	34.699,4	888,3	33.811,1	63.298,2	-29.487,1
ACERALIA	1.096.047,7	43.657,5	1.052.390,2	1.440.620,0	-388.229,8
FERROPERFIL	126,2	25,9	100,3	-	100,3
BARRERAS	4.507,6	2.626,1	1.881,5	4.608,7	-2.727,2

En miles de euros

EMPRESA	INGRESOS TOTALES	TOTAL GASTOS	RESULTADO ECONÓMICO	VALOR EN LIBROS	RESULTADO CONTABLE
INFOLEASING	18.631,3	262,9	18.368,6	16.267,8	2.100,7
INESPAL	381.342,2	280.130,6	101.211,6	557.162,8	-455.951,2
TABACALERA	1.751.789,2	88.949,3	1.662.839,9	107.599,2	1.555.240,7
COMESA	8.950,3	234,6	8.715,8	1.803,0	6.912,7
INIMA	3.756,3	149,4	3.606,9	3.260,4	346,6
ENAGAS	84.141,7	13.411,0	70.730,7	30.453,3	40.277,4
PRODUCTOS TUBULARES	0,00016	85,9	-85,9	10.818,2	-10.904,1
SERAUSA	14.800,0	-	14.800,0	-	-
GRUPO POTASA	103.374,1	7.523,5	95.850,6	50.005,7	45.844,9
INDRA SISTEMAS	436.965,9	15.893,9	421.071,9	57.853,4	363.218,5
RED ELECTRICA	340.880,2	11.992,9	328.887,3	286.738,1	42.149,2
ICSA-AYA	613,0	24.704,8	-24.091,8	-	-24.091,8
ASTILLEROS DE SANTANDER	1.803,0	408,3	1.394,7	21.644,3	-20.249,7
LM COMPOSITES TOLEDO	5.258,9	26,1	5.232,7	961,6	4.271,1
ENATCAR	157.465,2	4.558,7	152.906,6	-	152.906,5
IBERIA	1.431.472,1	68.459,2	1.363.012,9	970.428,6	392.584,3
INITEC	30.050,6	16.514,0	13.536,6	15.010,1	-1.473,6
CASA ⁽²⁾	-	-	-	824,04	1.954,0
CONVERSION ALUMINIO	721,2	234,6	486,6	1.991,6	-1.504,9

En miles de euros

EMPRESA	INGRESOS TOTALES	TOTAL GASTOS	RESULTADO ECONÓMICO	VALOR EN LIBROS	RESULTADO CONTABLE
ENSB	5.000,0	49.315,7	-44.315,7	184.896,6	-229.212,2
ENCE	229.874,1	4.336,0	225.538,1	91.158,1	134.380,0
BABCOCK BORSING ESPAÑA	45.000,0	209.060,0	-164.060,0	141.535,0	-305.595,0
INTERINVEST	1 dolar	528.022,7	-528.022,7	413.696,5	-941.719,2
COOSUR/OLCESA	7.007,0	3.700,6	3.306,4	15.448,3	-12.141,9
QUIMICA DEL ESTRONCIO	409,0	71,6	337,3	409,6	-72,3
EXPASA	76.947,8	3.590,5	73.973,7	49.913,5	248.27,2
TRASMEDITERRANEA	258.990,7	1.515,4	257.475,3	15.646,2	241.829,1
TOTAL	20.358.535,0	1.890.021,9	18.468.513,1	6.788.498,1	11.665.215,0

(1) Información facilitada por MERCASA.

(2) Se incorpora el valor que SEPI comunica en alegaciones.

COMPROMISOS DERIVADOS DE LOS PROCESOS DE PRIVATIZACIÓN ANALIZADOS QUE SE ENCUENTRAN PENDIENTES DE CUMPLIMIENTO (SEGÚN LA DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR SEPI).-

SEFANITRO

Vendedor (Altos Hornos de Vizcaya.)

- No existen

Comprador (Fertiberia, S.L.)

- Invertir 544 M ptas. en áreas productivas y 440 M ptas. en adecuación medio ambiental en el periodo 1997 – 1998.
- Atender los compromisos de pensiones del personal activo y jubilado por la A.I.E. por 1.077 M ptas.
- Ampliar el capital en 1.000 M ptas.

INESPAL

Vendedor (SEPI).-

- Compensar durante 15 años la diferencia entre la tarifa eléctrica real y el coste de referencia (3,84 ptas. por Kilowatio durante los 10 primeros años y a 4,25 ptas. los 5 restantes). Este compromiso estará vigente hasta el año 2012, habiendo provisionado SEPI para su cumplimiento la cantidad de 44.919 M ptas.

Aportar hasta un máximo de 10 M \$ USA para contingencias derivadas de las emisiones de ácido sulfúrico.

Comprador (ALCOA).

- Finalizar las inversiones comprometidas para incrementar la actividad y desarrollar nuevos productos. (Hasta 31.06.03 se habían invertido en estas actividades un 68,5% de lo comprometido en el Plan Industrial).

- Invertir 155 M€ en mejoras medioambientales (trascurridos la mitad del periodo previsto para la inversión, sólo se acredita haber realizado el 10% de lo comprometido).

SURIA K Y POTASAS DEL LLOBREGAT

Vendedor (SEPI).

- Como resultado del ajuste propuesto en el informe especial de auditoria, quedan pendientes de pago 558,2 M ptas. de los que 409,7 corresponden a liquidación de impuestos y 148,5 M ptas. a programas de restauración medioambiental.

Comprador (DEAD SEA WORKS - DSN)

- Completar las inversiones en minas y plantas por 109 M € (hasta septiembre de 2003 había invertido 104,7 M €)

ENATCAR

Vendedor (SEPI)

- No existen

Comprador (Alianza Bus, S.A.)

- Finalizar la renovación de la flota de autobuses. (A 18 meses de la finalización del plazo del cumplimiento de los compromisos se había ejecutado el 75 % del programa comprometido).

ASTANDER

Vendedor (AES A)

- No existen

Comprador (ITALMAR, S.A.)

- Mantenimiento de la plantilla y de sus condiciones laborales.(SEPI manifiesta en alegaciones que en diciembre de 2004 se ha llegado a un acuerdo con los trabajadores).
- Situar los Fondos Propios 10.517 m € (en septiembre de 2003 ascendían a 4.919 m €).

Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA)

- No existen

European Aeronautic and Space Company - EADS

- Participación de CASA entre el 6 y el 8 % en trabajos de diseño del avión A-380.
- Transferir trabajos de Airbus a CASA por valor de hasta 100 M €.
- Conseguir el liderazgo de España a nivel mundial en tecnología de determinados materiales compuestos.
- Capitalización de EADS-CASA
- Creación de un Centro de Competencia de Estructuras Metálicas.

Empresa Nacional Santa Bárbara (ENSB)

Vendedor (SEPI)

- Asumir el pago de los gastos derivados de la adaptación de instalaciones y terrenos a la legislación vigente en materia de medioambiental, seguridad industrial, armas y explosivos por 47 M € (se han liquidado, hasta julio de 2003, 33,17 M €).

Comprador (GENERAL DYNAMICS COMPANY - GD).

- Invertir 60 M € en tecnologías, equipamientos y modernización de vehículos de combate (a 31.01.02 se habían invertido únicamente 1,2 M €).
- Aportación de negocio por valor de 83,2 M € en cinco años (a 31/12/02 sólo se ha aportado 1,09 M €).

INTERINVEST

Vendedor (SEPI)

- Responsabilidades por contingencias derivadas del contrato de compraventa

Comprador (AIR COMET, S.A.)

- Restablecimiento de las rutas y frecuencias suspendidas en el momento de la privatización.

- Desarrollo de un plan para ampliar la participación de los empleados en el capital de la Empresa hasta un máximo del 10%.
- Concluir el programa de renovación de la flota (se han incorporado siete aviones debiendo llegar a 23 antes de la finalización del Plan, en octubre de 2004).
- Mantenimiento de las reuniones de seguimiento y comunicaciones semestrales.

Aceites del Sur, S.A. (COOSUR) y Oleaginosas del Centro, S.A. (OLCESA)

Vendedor (ALICESA)

- No existen

Comprador (JAENOLIVA, S.A.)

- Mantenimiento de los Fondos Propios en 7.356,6 m € en COOSUR y 8.392 m € en OLCESA.
- Realización de inversiones en activos fijos de explotación, desarrollo de nuevos productos, gestión del cambio en el nuevo grupo, gastos de I+D y medioambientales por un mínimo de 15,8 M€

QUÍMICA DEL ESTRONCIO, S.A.

Vendedor (SEPI)

Comprador (FERTIBERIA).

(Pendiente de determinación el precio de venta del 49 % de las acciones).