

*RESOLUCIÓN de 20 de marzo de 2007, aprobada por la Comisión Mixta para las Relaciones con el Tribunal de Cuentas, en relación al Informe de fiscalización del Proceso de privatización de Babcock Wilcox Española. S. A.*

INFORME DE FISCALIZACIÓN



- III.3 ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS ESTABLECIDOS EN EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA DE B.B. ESPAÑA, ELEVADO A ESCRITURA PÚBLICA EL 24 DE OCTUBRE DE 2001
- III.3.1 Cumplimiento del Plan Industrial por parte de B.B. POWER y de sus restantes compromisos
- III.3.2 Cumplimiento de los compromisos correspondientes a SEPI/BWE
- III.4 ACTUACIONES DE SEPI POSTERIORES A LA SUSPENSIÓN DE PAGOS DEL GRUPO DE B.B. POWER
- III.5 EL PROCESO DE VENTA DE B.B. ESPAÑA AL GRUPO ATB/AEE
- III.6 ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS ESTABLECIDOS EN EL ACUERDO DE 19 DICIEMBRE DE 2003 CONCERTADO ENTRE SEPI/BWE Y AEE/ATB
- III.6.1 Cumplimiento de los compromisos asumidos por AEE/ATB
- III.6.2 Cumplimiento de los compromisos suscritos por SEPI/BWE frente a AEE
- III.7 COSTES RELACIONADOS CON LA PRIVATIZACIÓN DE BWE

IV. CONCLUSIONES  
V. RECOMENDACIONES

## ANEXOS

## I. INTRODUCCIÓN

## I.1 INICIATIVA DEL PROCEDIMIENTO

La fiscalización se ha llevado a cabo a iniciativa del propio Tribunal de Cuentas, en virtud del Acuerdo adoptado por el Pleno en su sesión del día 26 de mayo de 2005, estando incluida dentro del Programa de Fiscalizaciones para el año 2005, también aprobado por el Pleno del Tribunal en su reunión de 30 de marzo de 2005.

## I.2 OBJETIVOS DE LA FISCALIZACIÓN

Los objetivos de la fiscalización han sido:

- Verificar la regularidad de las operaciones efectuadas por SEPI y BABCOCK&WILCOX ESPAÑOLA, S.A. (BWE) en relación con el proceso de privatización y reestructuración de Babcock Borsig España, S.A. (B.B. ESPAÑA).
- Comprobar que las operaciones de privatización (incluidas las relacionadas con la segunda venta de B.B. ESPAÑA), han cumplido los requisitos de publicidad, transparencia y libre concurrencia previstos para los procesos de privatización (Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996).
- Verificar el cumplimiento por las partes de los compromisos asumidos en los contratos de compraventa y evaluar el grado de cumplimen-

to de los objetivos que debía cumplir la privatización de BWE en orden a la mejora de su viabilidad, modernización tecnológica e industrial y mantenimiento de la plantilla.

Para cumplir estos objetivos, se han comprobado todas las actuaciones y operaciones relevantes realizadas por SEPI y BWE en relación con el proceso de privatización, desde su comienzo en el año 1997 hasta el 31 de diciembre de 2004, extendiéndose en algunos casos las verificaciones a actuaciones posteriores que se han considerado de interés; se han revisado las actuaciones relacionadas con los procesos selectivos utilizados para la selección de las empresas con las que se concertaron las dos operaciones de compraventa de B.B. ESPAÑA, así como las operaciones vinculadas a la constitución de esta Sociedad; y se han analizado las transacciones, aportaciones y restantes operaciones realizadas entre SEPI, BWE, BABCOCK BORSIG POWER (B.B. POWER), B.B. ESPAÑA y AEE/ATB, verificando el cumplimiento de los diversos compromisos contractuales establecidos entre las partes intervinientes en las operaciones de compraventa.

## II. TRÁMITE DE ALEGACIONES

Dando cumplimiento de lo establecido en el artículo 44 de la Ley 7/1988 de 5 de abril, de Funcionamiento del Tribunal de Cuentas, las actuaciones practicadas fueron puestas de manifiesto a las Entidades fiscaliza-

INFORME DE FISCALIZACIÓN DEL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN DE BABCOCK WILCOX ESPAÑOLA, S. A.

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 de 6 de abril de 2006, el Informe de Fiscalización del Proceso de privatización de Babcock Wilcox Española, S.A. (BWE) y ha acordado su elevación a las Cortes Generales, según lo prevenido en el artículo 28.4 de la Ley de Funcionamiento.

## ÍNDICE

## I. INTRODUCCIÓN

- I.1 INICIATIVA DEL PROCEDIMIENTO  
I.2 OBJETIVOS DE LA FISCALIZACIÓN

## II. TRÁMITE DE ALEGACIONES

## III. RESULTADOS DE LA FISCALIZACIÓN

- III.1 ANTECEDENTES  
III.2 ANÁLISIS DEL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN

- III.2.1 Iniciación del proceso y contratación de una Entidad asesora  
III.2.2 Proceso de selección de candidatos a la compra de BWE

das, SEPI y BWE, y a los que fueron los responsables de SEPI cuando se realizaron las operaciones objeto de análisis, habiéndose recibido las alegaciones que se incorporan a este Informe, en el que se han realizado las modificaciones y aclaraciones que se han entendido procedentes como consecuencia del contenido de tales alegaciones.

### III. RESULTADOS DE LA FISCALIZACIÓN

#### III.1 ANTECEDENTES

La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) posee la totalidad de las acciones representativas del capital social de BABCOCK & WILCOX ESPAÑOLA, S.A. (BWE). La actividad principal de esta sociedad era el diseño, fabricación, suministro e instalación de bienes de equipos: plantas llave en mano, equipamientos de energía y medio ambiente y equipamientos industriales. BWE realizaba asimismo actividades de montaje de instalaciones industriales y fabricación e ingeniería de maquinaria a través de sus filiales BABCOCK MONTAJES e ISOTRON (participada al 100% por BABCOCK MONTAJES), entre otras.

El proceso de privatización de BWE comenzó el 14 de noviembre de 1997, con el propósito de incorporar un socio que mejorase la posición tecnológica, comercial y financiera de la Compañía y reforzar con ello su viabilidad y su competitividad en el mercado.

El Consejo de Administración de SEPI, el 4 de febrero de 2000, analizó dos ofertas presentadas por McDERMOTT y por BABCOCK BORSIG AKTIENGESELLSCHAFT, seleccionando esta última. Con fecha 9 de febrero de 2000, SEPI y BWE firmaron con BABCOCK BORSIG AKTIENGESELLSCHAFT, el correspondiente contrato de compraventa, sujeto a la autorización de la Comisión Europea y del Consejo de Ministros español.

En el aludido Consejo de Administración de SEPI de 4 de febrero de 2000 se tomaron, en particular y entre otros, los siguientes acuerdos:

- Autorizar a BABCOCK & WILCOX ESPAÑOLA, S.A. (BWE) a constituir una sociedad anónima, participada íntegramente por BWE, con un capital social de 20 millones de euros y unos fondos propios iniciales de cien millones de euros, a la que se transferiría, todo ello previa segregación de la propia BWE, la rama de actividad constituida por determinados bienes inmuebles, maquinaria, instalaciones y equipos, la totalidad de las acciones representativas del capital social de BABCOCK MONTAJES, S.A., determinados contratos vinculados a los activos que se aportan y que sean necesarios para el desarrollo de la actividad citada, así como determinados contratos de construcción, montaje y

suministro a ejecutar por la propia BWE. Además, se transferirían la totalidad de las relaciones laborales correspondientes a una plantilla de 650 empleados.

- Remitir el acuerdo, junto con todos los antecedentes necesarios y justificativos de la decisión tomada, al Consejo Consultivo de Privatizaciones.
- Solicitar la preceptiva autorización del Consejo de Ministros de acuerdo con lo previsto en el artículo 6 del texto refundido de la Ley General Presupuestaria y en el artículo 12 de la Ley 5/1996 de 10 de enero.

El Consejo Consultivo de Privatizaciones emitió en julio de 2001 informe favorable a la operación y el Consejo de Ministros autorizó la constitución de la Sociedad prevista, que se denominó BABCOCK BORSIG ESPAÑA, S.A. (en adelante B.B. España).

El 11 de julio de 2001, BABCOCK BORSIG AKTIENGESELLSCHAFT, según los términos del contrato de compraventa, comunicó a SEPI que la adquirente definitiva de la totalidad de las acciones de B.B. ESPAÑA, S.A. sería la Sociedad BABCOCK BORSIG POWER GMBH (en adelante B.B. POWER), filial de la Sociedad compradora y enteramente participada por ésta.

La decisión de la Comisión Europea de 3 de julio de 2001 declaró la compatibilidad con el Tratado de las medidas derivadas de los acuerdos del Consejo de Administración de SEPI de 4 de febrero de 2000, a excepción de las cantidades previstas para inversiones en compra de sociedades para apoyo comercial por un importe de 21,44 millones de euros, por lo que las aportaciones de SEPI deberían minorarse en la cuantía indicada, a fin de adecuar plenamente el acuerdo de SEPI al mandato de la Comisión.

El Consejo de Ministros de 20 de julio de 2001 autorizó a BABCOCK & WILCOX ESPAÑOLA, S.A. (BWE) para enajenar la totalidad de las acciones de B.B. ESPAÑA, S.A. a B.B. POWER GMBH, sociedad, filial de BABCOCK BORSIG AKTIENGESELLSCHAFT, enteramente participada por ésta, por el precio de cuarenta y cinco millones de euros, y con sometimiento a las condiciones estipuladas en el contrato de compraventa de fecha 9 de febrero de 2000.

Posteriormente, el Acuerdo del Consejo de Ministros de 1 de octubre de 2001, modificó el acuerdo de 6 de julio de 2001, aumentando la cifra del capital social de la nueva sociedad a 73 millones de euros y la prima de emisión a 81,5 millones de euros, lo que determinaba unos fondos propios iniciales de B.B. ESPAÑA, S.A. de 154,5 millones de euros (de los que 54,5 millones quedaban inicialmente sin desembolsar).

En junio de 2002 BABCOCK BORSIG AG, Sociedad matriz del Grupo al que pertenecía B.B. POWER, a su vez matriz de B.B. ESPAÑA, entró en un proceso de insolvencia patrimonial aprobado por el Juzgado

correspondiente en el mes de septiembre de ese año. Como consecuencia del proceso de reestructuración que, posteriormente a su insolvencia, ha tenido que afrontar el grupo al que pertenecía B.B. POWER, esta Sociedad se declaró incapaz de asumir los compromisos suscritos con la SEPI respecto al desarrollo del Plan Industrial previsto para B.B. ESPAÑA, proponiendo a SEPI la búsqueda de un nuevo comprador para esta Sociedad y sus filiales. Como consecuencia de esta situación se acordó por SEPI la suspensión indefinida de las aportaciones vinculadas a la ejecución del contrato de compraventa concertado entre SEPI y B.B. POWER, suscribiéndose con esta empresa un Acuerdo de liquidación el 22 de abril de 2003.

Hasta el Acuerdo de liquidación SEPI había realizado aportaciones a B.B. España por un importe total neto de 154 millones de euros, quedando pendientes después de la firma del Acuerdo de liquidación aportaciones por un importe total de 104,07 millones, además de la cobertura de posibles contingencias hasta un importe de 18 millones.

El 28 de mayo de 2003 SEPI y B.B. POWER firmaron un acuerdo en virtud del cual SEPI colaboraría con B.B. POWER en la búsqueda de potenciales compradores para B.B. ESPAÑA, debiendo SEPI autorizar la venta.

Como consecuencia de un proceso de selección de posibles compradores de B.B. ESPAÑA, el 14 de octubre de 2003, SEPI y B.B. POWER firmaron conjuntamente un acuerdo de intención con ATB-AEE para la venta a esta última sociedad de B.B. ESPAÑA y sus filiales (BABCOCK MONTAJES e ISOTRÓN), quedando sujeta la formalización de la venta a la autorización favorable de la Comisión Europea respecto de las ayudas previstas. La operación de venta de B.B. ESPAÑA a ATB-AEE fue autorizada por el Consejo de Administración de SEPI el 12 de diciembre de 2003 y el Consejo de Ministros aprobó el Plan Industrial para BB ESPAÑA y las ayudas previstas en él el 30 de enero de 2004 después de que la Comisión Europea autorizara las ayudas previstas por Resolución de 16 de diciembre de 2003.

El 17 de diciembre de 2003 B.B. POWER, SEPI, BWE Y B.B. ESPAÑA firmaron un Acuerdo de liquidación de la relación contractual existente derivada del contrato de compraventa de B.B. ESPAÑA por B.B. POWER de 9 de febrero de 2000.

El 19 de diciembre de 2003 SEPI y BWE, por un lado y AEE-ATB por otro, firmaron un Acuerdo de subrogación por el que AEE-ATB se subrogaba en los derechos y obligaciones de B.B. POWER en B.B. ESPAÑA y SEPI y BWE se comprometían a realizar las aportaciones pertinentes a B.B. ESPAÑA.

El 22 de enero de 2004 se firmó el contrato privado de compraventa de las acciones de B.B. ESPAÑA, entre B.B. POWER y AEE, por un precio de 100.000 euros; elevándose a escritura pública el 30 de enero de 2004 este contrato y el resto de los acuerdos (de termi-

nación de la relación contractual entre SEPI y B.B. POWER y de subrogación entre SEPI y BWE por un lado y AEE, por otro).

SEPI asumió los compromisos siguientes frente a AEE/ATB:

- Aportación máxima de 104.072 millones de euros destinados a cobertura de flujos de caja negativos, inversiones y parte del coste de adaptación de la plantilla.
- Aportaciones para cobertura de contingencias derivadas de hechos anteriores a la firma del contrato de privatización con B.B. POWER por importe de 18 millones de euros y aportaciones para el Programa de Prejubilaciones hasta 42 millones.
- Conversión de préstamos de BWE a BABCOCK MONTAJES e ISOTRON por importe de 10.421.550 euros en préstamos participativos, con vencimiento en el año 2013.
- Asunción por SEPI y BWE de los riesgos derivados de determinados contratos, liberando de su responsabilidad a B.B. ESPAÑA, con unas franquicias totales por importe de 21,5 millones de euros a asumir por B.B. ESPAÑA.

Por su parte AEE/ATB asumía, entre otros, los siguientes compromisos durante un periodo de vigencia de tres años:

- Aportación de un plan industrial, tecnológico y comercial para el desarrollo de las actividades de B.B. ESPAÑA como empresa integral en el campo de las plantas de energía y de equipamientos industriales y medioambientales.
- Inversión de 76 millones de euros por parte de B.B. ESPAÑA en 5 años, de los cuales 40 millones se efectuarían en los tres primeros años y los restantes 36 millones en los dos años siguientes.
- Reestructuración laboral mediante un plan de prejubilaciones que afectaría a un número de empleados comprendido entre 260 y 290 y mantenimiento de una plantilla total no inferior a los 392 trabajadores.

#### III.2 ANÁLISIS DEL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN

##### III.2.1 Iniciación del proceso y contratación de una Entidad asesora

El proceso de privatización de Babcock Wilcox Española S.A. (en adelante BWE) se inició formalmente con el acuerdo del Consejo de Administración de SEPI de fecha 14 de noviembre de 1997, por el que se aprobaron «los criterios de selección de la Entidad asesora y la lista de instituciones preseleccionadas que participarán en el concurso en relación con la privatiza-

ción de la participación de SEPI (del 100%) en el capital social de BWE».

Posteriormente, con fecha 19 de diciembre de 1997 el Consejo de Administración de SEPI acordó contratar a una de las Entidades participantes en el concurso para la selección de asesores, suscribiéndose el correspondiente contrato el día 15 de enero de 1998.

Al concurso se invitó a participar a siete empresas, previamente preseleccionadas, de las cuales sólo tres presentaron ofertas para participar en él. Los criterios aprobados por el Consejo de Administración de SEPI para la adjudicación del contrato de asesoramiento de la privatización de BWE fueron: experiencia en operaciones de fusiones y adquisiciones en el sector de bienes de equipo y en España, conocimiento del sector, diseño de la operación y propuesta de colaboración (fundamentalmente los servicios a realizar y la propuesta económica). A estos cuatro criterios se les asignaron los siguientes puntos: 17, 11, 19 y 58, respectivamente, dándose por tanto prioridad a la propuesta de colaboración, dentro de la que se asignó un total de 40 puntos a la propuesta económica. Como resultado de las ofertas recibidas y de las ponderaciones asignadas a cada criterio la Empresa ganadora del concurso fue la que presentó la propuesta más económica, aunque alcanzó menores puntuaciones que las otras dos empresas concursantes según los otros criterios. No obstante, parece cuestionable que en la selección de la entidad asesora, se primase tan decisivamente la oferta económica sobre cualquier otro criterio cuando el coste del asesoramiento era uno de los factores menos relevantes en todo el proceso de privatización, cuyo objetivo fundamental era lograr la viabilidad económica futura de BWE y el mantenimiento del mayor nivel de empleo (el coste del asesoramiento en cualquier caso era previsiblemente una pequeña fracción del coste económico de la operación).

Resulta asimismo cuestionable que el concurso para seleccionar el asesor de la privatización (venta de BWE) no fuera abierto o que no se invitara, al menos, a más Empresas, sobre todo a la vista de las escasas ofertas recibidas; y también lo es el que se primara la experiencia en operaciones de adquisición en España y no se exigiera o primara la experiencia en operaciones internacionales ya que, dados los objetivos de la privatización, las circunstancias del sector de bienes de equipo y la actividad que BWE desarrollaba, era previsible que el futuro adquirente fuera una Empresa extranjera. En todo caso, los antecedentes analizados no ponen de manifiesto que la empresa adjudicataria del contrato de asesoramiento tuviera una especial experiencia internacional en la materia.

### III.2.2 Proceso de selección de candidatos a la compra de BWE

El proceso de selección de candidatos a la privatización comenzó a finales de enero de 1998 con la invitación formal a participar a 17 Empresas del sector de

bienes de equipo. En febrero de 1998 se enviaron a las Empresas que habían manifestado de forma fehaciente interés en el proceso (siete inicialmente) dos cartas en las que se explicaban los procedimientos a seguir y un modelo de Carta de Confidencialidad que fue cumplimentada por cinco de las Empresas. En estas cartas se solicitaba que las empresas interesadas presentaran sus ofertas preliminares incluyendo una oferta económica por el 100% y un plan industrial para la Sociedad y se fijaba un plazo para la recepción de sus ofertas, además de exigirles aportar un aval bancario de 50 millones de pesetas. En la segunda carta enviada a las Empresas interesadas en adquirir BWE se exponían brevemente los criterios para la evaluación de ofertas. Previamente a la fecha límite de presentación de las ofertas preliminares se mantuvieron reuniones informativas con las empresas interesadas y se les remitió un dossier con documentación de BWE.

El 12 de marzo de 1998 se recibieron cuatro ofertas preliminares de las siguientes empresas: BABCOCK WILCOX McDERMOTT, DURO FELGUERA, KVAERNER y L.C. STEINMULLER. El Asesor de la privatización emitió un informe de fecha 16 de marzo de 1998, en el que hacía una valoración de las ofertas recibidas, en base a los siguientes factores: claridad de la oferta y especificaciones pendientes (5%), plan industrial (35%), sensibilidad hacia el empleo (25%), oferta económica (20%) y otros aspectos (15%), entre ellos principalmente capacidad tecnológica y financiera. En base a las puntuaciones otorgadas por la valoración de los distintos factores presentes en las ofertas recibidas se clasificó en primer lugar la oferta de KVAERNER seguida de las de DURO FELGUERA, McDERMOTT y STEINMULLER, destacando en las puntuaciones obtenidas por KVAERNER la mayor valoración del plan industrial, la capacidad tecnológica y financiera y su oferta económica frente al segundo clasificado, DURO FELGUERA. Del informe presentado por el Asesor de la privatización parece deducirse que esta valoración de las ofertas preliminares tenía por objeto reducir el número de candidatos a presentar unas ofertas definitivas y vinculantes después de un análisis más completo y detallado de las condiciones de BWE y de una mayor concreción del plan industrial y de negocio previsto para esta compañía, de los ajustes económico-financieros y de plantilla a realizar por SEPI en BWE y su coste y una cuantificación más exacta y detallada de las ofertas entre otros aspectos. Aparecían, pues, KVAERNER y DURO FELGUERA como Empresas seleccionadas para participar en la fase final del proceso de presentación de una oferta definitiva y vinculante (procedimiento previsto además en las cartas enviadas a las empresas participantes en las ofertas preliminares).

Por otra parte, el Asesor de la privatización presentó el 25 de marzo y el 16 de abril de 1998 a SEPI los informes de valoración de BWE y Babcock Montajes, respectivamente, de acuerdo con lo previsto en su contrato.

El 27 de marzo de 1998 el Consejo de Administración de SEPI acordó considerar la oferta de KVAERNER como más favorable, desestimando las restantes y dándole a su propuesta el carácter de oferta en firme siempre y cuando se produjese con carácter previo la firma de un Memorándum de Entendimiento que recogiese fielmente los términos de la preoferta. Este Memorándum de Entendimiento se firmó el 2 de abril de 1998 entre KVAERNER y SEPI.

Entre los meses de abril y julio se desarrolló el proceso de Due Diligence participando en él SEPI, BWE y KVAERNER. Sin embargo, durante el proceso negociador surgieron diversas dificultades, propiciadas por haber entrado KVAERNER en una difícil situación financiera. Por ello, el 2 de diciembre de 1998, el Consejo de Administración de SEPI acordó dar por resuelto el Acuerdo de Intenciones suscrito entre SEPI y KVAERNER (Memorándum de Entendimiento) y reabrir el proceso de privatización, invitando a presentar ofertas a las Entidades que concurren en su momento a tal proceso y a aquellas otras que mostrasen interés por él.

Esta segunda etapa del proceso de privatización de BWE se inició con la firma de un nuevo contrato con el mismo asesor de la privatización de la primera etapa el 9 de diciembre de 1998, realizado sin ningún proceso de concurrencia previo. En el nuevo contrato se elevaron sustancialmente las condiciones económicas a favor del Asesor ya que en el contrato inicial el total de los honorarios a percibir eran de 10,4 millones de pesetas y en el segundo contrato los honorarios se elevaron a 22,9 millones de pesetas además de una compensación adicional de 1,5 millones de pesetas por cada mes que excediese de un período de 6 meses contados desde la fecha de la firma del contrato, hasta el cierre de la operación de venta.

El 11 de diciembre de 1998 el asesor invitó formalmente a las Empresas que habían participado en la etapa anterior, mostrando interés tres de ellas: BABCOCK WILCOX McDERMOTT, DEUSTCHE BABCOCK A.G. (empresa adquirente de STEINMULLER) y DURO FELGUERA.

El 21 de diciembre el Asesor de la privatización envió a las Empresas un escrito en que se les informó del procedimiento a seguir, adjuntando los modelos de Carta de Confidencialidad y aval bancario que debían presentar, fijándose el término del plazo de recepción de la documentación en la fecha de 8 de enero. Habiéndose cumplimentado por las tres Entidades los requisitos mencionados, entre el 25 de enero y el 5 de febrero de 1999 se realizó por los interesados el análisis de la documentación, la visita a las instalaciones y el Due Diligence.

El 10 de febrero de 1999 se remitió una carta a los tres candidatos estableciéndose el contenido de la oferta vinculante que debían presentar y fijándose un calendario para una segunda ronda de visitas a las instalaciones de BWE y reuniones con los directivos de esta Empresa. Además, el 25 de febrero se facilitó informa-

ción adicional a los tres candidatos y también se estableció el plazo límite para la presentación de ofertas en la fecha de 22 de marzo de 1999 que posteriormente fue prorrogado hasta el 30 de abril y, ulteriormente, hasta el 7 de mayo de 1999, debido a deficiencias e inconcreciones en las ofertas inicialmente presentadas el 22 de marzo y a petición de dos de los candidatos (DURO FELGUERA y BABCOCK BORSIG, empresa esta última resultado de la fusión de STEINMULLER con DEUSTCHE BABCOCK).

El 7 de mayo se presentaron las ofertas de BABCOCK BORSIG y BABCOCK WILCOX McDERMOTT, renunciando DURO FELGUERA a presentar su oferta. SEPI inició conversaciones con ambas empresas para lograr una mayor concreción de los planes industriales y de los términos de las ofertas.

Por parte de BABCOCK BORSIG se solicitó una nueva fase de revisión de información para avanzar en la concreción de su oferta consistente inicialmente en la adquisición en un primer momento del 60% de BWE y del 40% restante un año más tarde. SEPI concedió a esta Sociedad un nuevo período de revisión de la información, que se llevó a cabo en julio de 1999, comprometiéndose BABCOCK BORSIG a remitir una oferta completa y un plan industrial para BWE antes del 30 de septiembre de 1999, plazo que no cumplió ya que presentó su oferta el 12 de octubre de 1999.

Por parte de BABCOCK WILCOX McDERMOTT, en las conversaciones mantenidas, en las que se logró avanzar en una mayor concreción de algunos aspectos de su oferta consistente en la adquisición de una nueva Compañía (NEWCO) a la que se traspasarían determinados activos y pasivos de BWE, solicitó que se le otorgase un contrato de negociación en exclusividad para la adquisición de BWE. SEPI acordó formalizar dicho contrato por un período de 60 días con fecha de inicio el 14 de octubre de 1999. El 14 de diciembre de 1999 se dio por finalizado el período de exclusividad con BABCOCK WILCOX McDERMOTT sin que se registrasen avances en los asuntos clave negociados. En noviembre se habían conocido las dificultades financieras que atravesaba esta compañía.

SEPI decidió retornar a las negociaciones con los dos candidatos para lograr un mayor avance en sus ofertas.

El 4 de febrero de 2000, el Consejo de Administración de SEPI acordó, una vez analizadas y comparadas las ofertas de BABCOCK BORSIG y BABCOCK WILCOX McDERMOTT, lo siguiente:

- Autorizar a BWE a constituir una Sociedad anónima, participada íntegramente por ella, denominada NEWCO, S.A., con un capital social de veinte millones de euros y unos fondos propios iniciales de cien millones de euros, a la que se transferiría, todo ello previa segregación de la propia BWE, la rama de actividad constituida por determinados bienes inmuebles, maquinaria, instalaciones y equipos,

la totalidad de las acciones representativas del capital social de BABCOCK MONTAJES, S.A., determinados contratos vinculados a los activos aportados y que fuesen necesarios para el desarrollo de la actividad, así como determinados contratos de construcción, montaje y suministro a ejecutar por la propia BWE. Además, se transferiría la totalidad de las relaciones laborales correspondientes a una plantilla de 650 empleados.

- Autorizar a BWE a enajenar la totalidad de las acciones de NEWCO a BABCOCK BORSIG o a su filial a constituir en España BABCOCK BORSIG POWER ESPAÑA, S.A., por el precio de cuarenta y cinco millones de euros.
- Autorizar a BWE y, en su caso, a SEPI, para aportar a NEWCO, de acuerdo con los términos del contrato a suscribir con el comprador, un total de doscientos cincuenta millones de euros, de los que cien millones de euros lo serían en calidad de coste de adaptación de las actividades aportadas a NEWCO y hasta noventa y cinco millones de euros, previa su justificación, para la realización de inversiones, para el programa de formación de plantillas, para el relanzamiento de la actividad y para la participación en fondos propios de «joint venture», siendo los restantes cincuenta y cinco millones de euros, dotación de caja inicial.
- Remitir el expediente de la privatización al Consejo Consultivo de Privatizaciones (CCP) y solicitar la preceptiva autorización del Consejo de Ministros.

El 9 de febrero de 2000 se firmó el contrato privado de compraventa de las acciones de NEWCO, entre SEPI y BWE, de un lado, y BABCOCK BORSIG, de otro. El contrato, que recoge los términos del acuerdo del Consejo de Administración de SEPI antes mencionado, fue elevado a escritura pública el 24 de octubre de 2001.

Como consecuencia de la necesidad de someter la operación de venta de NEWCO (posteriormente denominada BABCOCK BORSIG ESPAÑA) a la autorización de la Comisión Europea por las ayudas que debía recibir de SEPI/BWE, el contrato firmado entre SEPI y BABCOCK BORSIG sufrió dos modificaciones. Con fecha 25 de enero de 2001 se le añadió una adenda prorrogando su plazo hasta dos meses después de la fecha de la decisión formal de la Comisión Europea; y el 4 de septiembre de 2001 se le añadió una segunda adenda que introdujo importantes cambios en el texto inicial del contrato una vez conocida la decisión de la Comisión Europea de fecha 3 de julio de 2001 que autorizó las ayudas previstas para BABCOCK BORSIG ESPAÑA, S.A. (en adelante B.B. ESPAÑA). Entre estos cambios destacan los siguientes.

- Se establecen los fondos propios de B.B. ESPAÑA en la cifra de 154,5 millones de euros, siendo la aportación dineraria de 109,5 millones de euros y la aportación no dineraria (rama de actividad con los activos traspasados de BWE) de 45 millones de euros. La cifra del capital social se establece en 73 millones de euros, de los cuales se desembolsan en el momento de la constitución de la Sociedad únicamente 18,5 millones, de euros, quedando BWE deudor de B.B. ESPAÑA por la cifra de 54,5 millones en concepto de dividendo pasivo. Este importe corresponde al pago de los riesgos potenciales estimados y excesos de costes de todos los contratos cedidos por BWE a B.B. ESPAÑA y se pagará de acuerdo con el calendario contenido en el Acuerdo sobre contingencia global de los contratos de construcción, montaje y suministro firmado entre SEPI y BWE, por un lado y BABCOCK BORSIG, de otro, el 4 de septiembre de 2001. El resto de los fondos propios corresponde a la prima de emisión valorada en 81,5 millones de euros que se desembolsa totalmente (45 millones de la aportación no dineraria y 36,5 millones como aportación dineraria). El desembolso de dinero en el momento de la constitución de B.B. ESPAÑA asciende, por tanto, a los 55 millones de euros previstos en el contrato inicial. Sin embargo, los fondos propios inicialmente previstos en un importe de 100 millones de euros se ven incrementados en 54,5 millones, como consecuencia de la valoración efectuada de los riesgos potenciales y excesos de costes de los contratos en vigor cedidos por BWE a B.B. ESPAÑA contenida en el Acuerdo sobre contingencia global de los contratos antes mencionado.
- La aportación de BWE a B.B. ESPAÑA de 100 millones de euros en concepto de coste de adaptación de las actividades cedidas a B.B. ESPAÑA previstas en el contrato inicial de 9 de febrero de 2000 se convierte en una compensación por cualesquiera flujos negativos de caja efectivos registrados por B.B. ESPAÑA durante los años 2002, 2003 y 2004, incluyendo el período comprendido desde la constitución de B.B. ESPAÑA hasta el final del año 2001 y hasta un máximo de 75 millones de euros. Estos pagos se realizarán una vez que B.B. ESPAÑA presente al final de cada ejercicio su cálculo certificado por su auditor.
- La aportación de BWE de 95 millones de euros prevista en el contrato inicial para la realización de inversiones, formación de plantillas relanzamiento de la actividad y para la participación en fondos propios de «joint ventures» se reduce hasta una cantidad máxima de 73,56 millones de euros, una vez que la decisión de la Comisión Europea estableció que los 21,44 millones de euros previstos para la participación en «joint ventures» no era acorde con el derecho comunitario y, por ello, no fueron autorizadas esas aportaciones. Se preveía

un calendario de pagos para estas aportaciones previa su justificación mediante certificaciones del auditor de B.B. ESPAÑA de haberse efectuado las inversiones y los gastos de formación de plantillas y relanzamiento de la actividad.

Todo el proceso de constitución y venta de B.B. ESPAÑA y de aprobación de las aportaciones a realizar por SEPI/BWE a esa Sociedad previstos en el contrato suscrito con BABCOCK BORSIG se sometió a los trámites reglamentarios siguientes:

- Aprobación del proceso de privatización y de las ayudas previstas para B.B. ESPAÑA por la Comisión Europea mediante su Decisión de 3 de julio de 2001.
- Emisión del dictamen del Consejo Consultivo de Privatizaciones, con fecha 27 de julio de 2001, en el que, con algunas salvedades que se comentan más adelante, se concluye que en el proceso de privatización de BWE «se han cumplido en grado suficiente los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia».
- Autorización de la constitución de B.B. ESPAÑA, S.A. mediante Acuerdo del Consejo de Ministros de 6 de julio de 2001.
- Autorización de la venta de B.B. ESPAÑA a BABCOCK BORSIG POWER (en adelante B.B. POWER) mediante Acuerdo del Consejo de Ministros de 20 de julio de 2001, modificado por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 1 de octubre de 2001, para autorizar la definitiva cuantía y composición de los fondos propios de esa Sociedad a la que antes nos hemos referido.

Respecto a la selección de candidatos a participar en el proceso de privatización de BWE, se cumplieron en general de una forma aceptable los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia, aunque cabe hacer las siguientes observaciones al respecto:

- Al hacerse la preselección inicial de candidatos mediante invitación por carta a 17 empresas, en lugar de mediante una convocatoria abierta con publicidad en los medios de comunicación adecuados, se excluyó innecesariamente del proceso a otros posibles interesados, lo que resulta significativo a la vista del escaso número de empresas (cuatro) que participaron en la primera fase del proceso. En todo caso, en la lista de empresas invitadas figuraban las más importantes del sector de bienes de equipo.
- En la primera fase del proceso se preveía que en base a las ofertas preliminares presentadas por los candidatos se seleccionaría a los mejores clasificados para darles la oportunidad de presentar posteriormente una oferta definitiva y vinculante, y así constaba en la documentación remitida a los can-

didatos. Sin embargo, SEPI decidió aceptar la oferta del candidato mejor situado dándole el carácter de firme y vinculante y no dar opción a los restantes candidatos a participar en la fase final y a presentar ofertas definitivas y vinculantes. Esta actuación de SEPI fue también criticada por el Consejo Consultivo de Privatizaciones en su dictamen. En todo caso, al no tener éxito la negociación de SEPI con el candidato seleccionado (KVAERNER) y reiniciarse posteriormente el proceso de selección invitando nuevamente a presentar ofertas definitivas y vinculantes a los candidatos rechazados, en cierto modo se subsanó en alguna medida el fallo mencionado.

- En la primera fase del proceso de selección se dio una información insuficiente a los candidatos sobre los criterios que iba a utilizar SEPI para seleccionar y valorar las ofertas preliminares, lo que limitó la transparencia de esa fase del proceso y también su eficacia. Esta circunstancia también se menciona de forma crítica en el dictamen del Consejo Consultivo de Privatizaciones, que recomendaba a SEPI que mejorase la información a facilitar a los candidatos en ese aspecto en futuras privatizaciones.

En el conjunto del proceso de privatización en su primera etapa, que abarca desde el acuerdo del Consejo de Administración de SEPI de 14 de noviembre de 1997, en el que se determinan los criterios y la lista de Empresas preseleccionadas para asesorar a SEPI hasta la formalización del acuerdo de compraventa de B.B. ESPAÑA concertado con B.B. POWER el 24 de octubre de 2001 (fecha efectiva de la privatización), destaca su excesiva duración de casi cuatro años. En ese período de tiempo se deterioró gravemente la situación de BWE, como muestra la evolución de sus resultados: se pasó de pérdidas de 40 y 111 millones de euros en los ejercicios de 1997 y 1998 a pérdidas de 201 y 231 millones de euros en los ejercicios de 2000 y 2001, respectivamente. De forma paralela, la plantilla se redujo pasando de 1328 trabajadores en 1997 a 868 en 2001; pero, aunque los gastos ocasionados por las reducciones de plantilla (generalmente en forma de prejubilaciones) producidas de forma más significativa en los ejercicios de 1998 y 2001 puedan explicar una parte de las pérdidas, era evidente el deterioro de BWE, a la que cada vez le resultaba más difícil competir en los mercados al no disponer de una tecnología propia y una capacidad financiera suficiente. De ahí que fuera urgente ya al inicio del proceso de privatización encontrar una empresa adquirente con capacidad tecnológica y financiera suficiente que garantizara la viabilidad futura de BWE y el mantenimiento de la mayor parte posible del empleo existente.

En todo caso, en la duración del proceso influyó la demora habida en la aprobación por la Comisión Europea del plan de reestructuración de BWE y su privatización. El acuerdo privado de compraventa establecido

entre SEPI/BWE, y BABCOCK BORSIG con fecha 9 de febrero de 2000 estaba supeditado a esa aprobación que no se produjo hasta el 3 de julio del 2001. Se desconocen las causas y razones de esa demora; pero habría sido más conveniente que por parte de SEPI y del Gobierno español se instase de la Comisión Europea una más pronta autorización de la privatización.

En cuanto a las razones de la elección, entre las dos ofertas finalmente presentadas por McDERMOTT y BABCOCK BORSIG, de la de esta última Empresa como la más conveniente, en el acuerdo del Consejo de Administración de SEPI de 4 de febrero de 2000 se hace un análisis comparativo de ambas ofertas basado en un informe del Asesor de la privatización (de fecha 7 de febrero de 2000 pero conocido antes de esa fecha por SEPI); y, aunque en el acuerdo del Consejo de Administración de SEPI no se indican las razones de la preferencia por la oferta de BABCOCK BORSIG, el hecho de que garantizase un mayor nivel de empleo durante más tiempo (650 trabajadores durante 5 años frente a 600 durante 12 meses) que la oferta rival de McDERMOTT y que, también, apareciera como menos costosa en principio para SEPI, parece justificar como razonable la decisión.

Por otra parte, en principio la oferta de BABCOCK BORSIG parecía aportar una capacidad tecnológica mayor que la de McDERMOTT. En cuanto a la capacidad financiera, según el informe del asesor, aunque ambas empresas presentaban ciertas debilidades en sus resultados en los últimos ejercicios (incluso McDERMOTT se enfrentaba a tener que realizar importantes pagos por responsabilidades medioambientales en una de sus filiales) BABCOCK BORSIG presentaba unos planes de fuerte crecimiento tras un proceso de reestructuración en curso. Sin embargo, el grupo BABCOCK BORSIG entró en un proceso de quiebra a mediados del año 2002 que llevó a su disolución y a la venta a terceros de sus filiales y activos.

Entre las tareas contratadas con el asesor de la privatización figuraba la de hacer una valoración de BWE. Este encargo fue criticado por el Consejo Consultivo de Privatizaciones en su dictamen por considerar que la coincidencia en una misma Entidad de las funciones de asesor de la venta de la Sociedad y de valorador de ella puede plantear conflictos de intereses. Aunque se entiende acertado el criterio del Consejo Consultivo de Privatizaciones en cuanto a la conveniencia en general de encargar a Entidades diferentes las funciones de asesorar la venta y valorar la Sociedad a privatizar, en este caso concreto no parece haber indicios de la existencia de perjuicios originados por el conflicto de intereses, puesto que las valoraciones hechas no se aprecia que hayan tenido gran influencia en la elección del comprador de la Sociedad creada a partir de la segregación de la rama de actividad de BWE y porque de las características del contrato suscrito con el Asesor no se deduce ningún hipotético beneficio para éste por valorar en más o menos a BWE.

El Asesor realizó las valoraciones de BWE en dos momentos diferentes: coincidiendo con la primera etapa de la privatización, con fecha 25 de marzo de 1998 presentó un informe de valoración de BWE, en el que se valoraba la Empresa de forma separada de su filial BABCOCK MONTAJES, estimando su valor después de ajustes y de gastos de indemnizaciones por reestructuraciones de plantilla en la cifra negativa de ciento veinte y nueve millones de euros. Después de considerar todos los métodos de valoración usuales, el utilizado fue el del EBIT descontado ajustado, consistente en actualizar con tasas de descuento comprendidas entre el 8% y el 12% los beneficios de explotación antes de intereses e impuestos previstos para BWE en su planificación (con unas reducciones de 35% y 25% para las cifras de negocio previstas para 1998 y 1999, respectivamente) y ajustar el valor obtenido con las plusvalías y minusvalías previstas, el pasivo remunerado, los impuestos anticipados y el gasto de indemnizaciones previsto para una reducción de plantilla de 325 trabajadores. La valoración de BABCOCK MONTAJES S.A., efectuada el 16 de abril de 1998, arrojó una cifra positiva comprendida entre 4,8 y 5,4 millones de euros, obtenida como media resultante de las valoraciones establecidas por diversos métodos (actualización de beneficios futuros, actualización de flujos de fondos futuros, etc.).

En la segunda etapa de la privatización, dado el tiempo transcurrido desde la primera valoración de BWE, se encargó por SEPI una segunda valoración. En esta segunda valoración de BWE, presentada en un informe del Asesor de fecha 1 de marzo de 2000, el método utilizado fue el del valor liquidativo, que se estimó en 780 millones de euros de coste o pérdida para SEPI, partiendo de diversos supuestos sobre el valor de realización de los activos y los costes en que se incurriría con motivo del cierre de la Empresa (gastos por jubilaciones e indemnizaciones por bajas del personal, cancelación de contratos y garantías, riesgos en contratos, etc.) Dado que el objetivo de SEPI no era liquidar BWE (cosa que, por otra parte, tampoco recomienda el asesor), no parece coherente la utilización del método del valor liquidativo, sobre todo si se tiene en cuenta que, a la fecha en que se produjo ya se había firmado con BABCOCK BORSIG el acuerdo privado de compraventa de NEWCO (realizado el 9 de febrero de 2000), que suponía para SEPI un coste inicialmente previsto de 250 millones de euros y llevaba consigo el mantenimiento de la actividad y de la mayor parte de la plantilla de BWE en la nueva Empresa. Sin embargo, SEPI manifestó que se empleó dicho método «como contraste para comparar el coste en que incurriría en el caso de seguir gestionando BWE (valor negativo equivalente a su coste de liquidación) con el que resultaría de la privatización de la Empresa mediante su venta a un tercero». Más conveniente y adecuado para SEPI hubiera sido disponer en fechas anteriores a la firma del acuerdo privado de compraventa de una valoración del coste que supondría la reestructuración y puesta en ren-

tabilidad de NEWCO, pues hubiera servido de orientación en las negociaciones con McDERMOTT y BABCOCK BORSIG.

También con fecha 7 de marzo de 2000 se realizó por el Asesor una segunda valoración de BABCOCK MONTAJES, empleando iguales métodos que en la primera y resultando una cifra estimada de 7,8 millones de euros.

Además, el Asesor de la privatización realizó, a petición de SEPI, el 7 de julio de 2000 una valoración de NEWCO (Sociedad en esa fecha todavía sin constituir), cuyo balance de situación previsto procede de lo acordado en el contrato privado de compraventa suscrito entre SEPI/BWE y BABCOCK BORSIG, aplicando como método de valoración el del valor liquidativo de aquella Sociedad. Aplicando y cuantificando diversos supuestos sobre el valor de realización de los activos de NEWCO y de los costes que acarrearía su cierre, tales como las indemnizaciones por baja de los trabajadores y las compensaciones a pagar por la cancelación de contratos y garantías, el pasivo exigible, y otras partidas diversas de gastos, se estableció un valor negativo de NEWCO de 240 millones de euros, cifra similar al coste previsto para SEPI en el acuerdo privado de compraventa firmado con BABCOCK BORSIG. Por el momento en que se produjo, este encargo de valoración parece no tener otra justificación que la de apoyar a posteriori el importe de las ayudas a conceder a NEWCO concertadas con BABCOCK BORSIG en el contrato privado de compraventa de 9 de febrero de 2000, lo que era absolutamente innecesario.

En resumen puede señalarse que la contratación del asesor de la privatización con una insuficiente publicidad y el que los criterios de selección aprobados por el Consejo de Administración de SEPI no fuesen los más adecuados dadas las características de la operación de privatización de BWE condujeron a la contratación de un asesor con escasa experiencia internacional cuyos informes avalaron la capacidad y solvencia financiera de empresas como KVAERNER (seleccionada en la primera etapa del proceso) y de BABCOCK BORSIG que incurrieron en situaciones de quiebra o insolvencia. En el primer caso, la empresa se fue a la quiebra a los pocos meses de iniciado el proceso negociador. En el caso de BABCOCK BORSIG la insolvencia patrimonial se produjo después de transcurridos menos de nueve meses desde que se firmó con ella la escritura pública de compraventa de B.B. ESPAÑA.

El proceso de privatización producido hasta la firma de la escritura pública de compraventa plantea otra cuestión que entendemos de más trascendencia que las que hasta ahora se han analizado y que es la referente a si fue el más adecuado para el logro de su objetivo: la viabilidad económica futura de BWE (de su actividad) y el mantenimiento del mayor nivel de empleo posible.

Aunque desde el punto de vista formal se promovió la competencia invitando a las que se entendía que eran principales Empresas del sector, lo que en principio

puede ser un sistema de selección adecuado para el logro del objetivo de la privatización, parece cuestionable de que lo fuera en el caso concreto de BWE teniendo en cuenta fundamentalmente el escaso atractivo que habría de tener para una empresa importante y solvente del sector el concurrir en un proceso de selección para adquirir una Sociedad como BWE con un importante excedente de plantilla, sin tecnología propia y con importantes pérdidas recurrentes. Además en la carta de invitación de SEPI, enviada por el Asesor, y en la documentación remitida más tarde a las Empresas que mostraron algún interés, aunque se facilitaba abundante información sobre BWE, era muy escasa la que se proporcionaba sobre las intenciones y objetivos económico-financieros e industriales que SEPI perseguía con la operación. En este sentido puede considerarse que el procedimiento para recabar ofertas fue excesivamente pasivo, dejando en manos de los interesados el elaborar de una forma muy abierta e incierta las condiciones y términos de las propuestas de compra, sin que existiera en SEPI un estudio o plan de reestructuración previsto para BWE en el que estuvieran explicadas, de forma estimativa al menos, las condiciones económico-financieras y de actividad en que pretendía efectuar la venta. Este modo de actuación, además, contribuyó a incrementar los costes económicos y de tiempo de trabajo para las Empresas interesadas (de cierta importancia dada la complejidad de la operación), lo que sin duda contribuyó a que no se presentasen más ofertas.

Posiblemente, la privatización y el relanzamiento de BWE y su actividad habrían requerido unas actuaciones por parte de la SEPI distintas de las practicadas, contando desde el inicio de la privatización con un plan realista y detallado de reestructuración de BWE en el que figuraran sus objetivos industriales, de actividad y plantilla y una cuantificación lo más precisa posible de los costes en términos de ayudas a facilitar a BWE y habiendo puesto este plan en conocimiento de Empresas solventes y capacitadas y que ofrecieran garantías de éxito, por medio de un Asesor de SEPI de reconocido prestigio internacional con acceso a los niveles de decisión de las Empresas importantes del sector.

### III.3 ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS ESTABLECIDOS EN EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA DE B.B. ESPAÑA, ELEVADO A ESCRITURA PÚBLICA EL 24 DE OCTUBRE DE 2001

#### III.3.1 Cumplimiento del Plan Industrial por parte de B.B. POWER y de sus restantes compromisos

La vigencia del plan Industrial de B.B. ESPAÑA se inició el 24 de octubre de 2001 y duró hasta el mes de junio de 2002, momento en el que B.B. POWER, junto con el grupo al que pertenecía, entró en un proceso de insolvencia patrimonial aprobado por el Juzgado

correspondiente en el mes de septiembre de 2002. A partir de esas fechas se suspendieron las actuaciones y B.B. ESPAÑA pasó a ser financiada por SEPI mediante un Plan de supervivencia, aunque la empresa siguió siendo propiedad de B.B. POWER.

En el periodo en que estuvo vigente el Plan Industrial y hasta junio de 2002 el cumplimiento de dicho Plan parece haber sido aceptable, aunque muy por debajo de las previsiones contenidas en él, según se desprende de los informes de seguimiento elaborados por SEPI (dos, con periodicidad semestral) y del informe de seguimiento del año 2002 preparado por B.B. ESPAÑA para la Comisión Europea en cumplimiento de lo previsto en la Decisión de 3 de julio de 2001 que aprobó las ayudas a la privatización de B.W.E.

Las principales actuaciones correspondientes al Plan Industrial que se llevaron a cabo fueron las que a continuación se exponen.

Se realizaron inversiones, fundamentalmente en relanzamiento de la actividad y formación de personal, por un importe de 2,8 millones de euros. La previsión para el año era de 51,5 millones de euros y el compromiso de un total de 135,5 millones en cinco años.

En cuanto al compromiso de configurar a B.B. ESPAÑA como Centro Regional Tecnológico de Competencia dentro de la estructura de B.B. POWER, en diciembre de 2001 se determinó que las Sociedades del grupo B.B. POWER pondrían a disposición de B.B. ESPAÑA expertos para la transferencia de tecnología, apoyo al mercado de trabajo y elaboración de ofertas y ayuda a la ejecución de contratos. Sin embargo, en 2002 el comprador efectuó sólo la transferencia de activos y actividad del Grupo en Alemania correspondientes a «know how» y equipos de gasificación de carbón, habiéndose iniciado con ellos la producción; y también se transfirieron dos contratos de gasificación para centrales en China.

La cartera de pedidos en vigor al 30 de septiembre de 2002 ascendía a sólo 23 millones de euros, aunque posteriormente aumentó en otros 10 millones; y la previsión del Plan era de 150 millones. No se esperaba en esas fechas un aumento significativo de la cartera por lo que se preveía un importante volumen de subactividad hasta julio de 2003 (ocupación no superior al 20 ó 30%).

Respecto al nivel de la plantilla, el compromiso era del mantenimiento de 673 personas (650 en la matriz y 23 en BABCOCK MONTAJES). En septiembre de 2002, aunque la plantilla fija conjunta de B.B. ESPAÑA y BABCOCK MONTAJES era de 676 personas, se preveía que sería necesario acudir, por lo menos hasta julio de 2003, a medidas temporales de reducción de empleo.

Otros compromisos del comprador eran no distribuir dividendos en los tres ejercicios siguientes a la firma del contrato público, no enajenar las acciones de B.B. ESPAÑA a terceros sin autorización de SEPI, comunicar a SEPI la entrada en B.B. ESPAÑA de algún socio extranjero con participación máxima de hasta un

49% del capital y mantener un mínimo de fondos propios en B.B. ESPAÑA de 20 millones de euros. En cuanto a estos compromisos, no existía incumplimiento por B.B. POWER a septiembre de 2002.

A finales de septiembre de 2002 y debido a la escasa implantación del Plan Industrial (principalmente en cuanto a aportaciones de tecnología, contratos e inversiones) y a un cierto empeoramiento de la situación financiera de B.B. ESPAÑA a favor del Grupo al que pertenecía B.B. POWER producido de forma previa a la salida de B.B. POWER como gestor de B.B. ESPAÑA, conduce a emitir una opinión desfavorable sobre el Plan Industrial.

El aludido empeoramiento de la situación financiera se concretó en una deuda que la matriz de L Grupo B.B. POWER, contrajo con B.B. ESPAÑA por importe de 20 millones de euros que hubo que provisionar en las cuentas anuales de 2002 de esta última Sociedad y que se dieron definitivamente por perdidos en las cuentas de 2004.

### III.3.2 Cumplimiento de los compromisos correspondientes a SEPI/BWE

Por parte de SEPI y BWE se pagaron los tres primeros pagos trimestrales de 7,89 millones de euros cada uno de un total de 54,5 millones comprometidos en concepto de dividendos pasivos pendientes para afrontar los costes y riesgos derivados de los contratos cedidos a B.B. ESPAÑA por BWE. Se suspendió el pago correspondiente al cuarto trimestre que vencía en octubre de 2002, difiriéndolo hasta el momento en que se firmara un acuerdo compensatorio y de liquidación de saldos deudores y acreedores entre SEPI y B.B. POWER.

Hasta ese momento se habían certificado por el auditor de B.B. ESPAÑA 1.361 miles de euros en concepto de inversiones y 14.276 miles de euros correspondientes a cash-flow negativos del ejercicio 2001 que SEPI o BWE debían pagar de acuerdo con los compromisos acordados. Posteriormente el auditor de B.B. ESPAÑA certificó un importe de 28.850 miles de euros correspondientes a cash-flow negativos de los 9 primeros meses del ejercicio 2002. SEPI y BWE difirieron el pago de estos importes hasta la firma del acuerdo compensatorio al que antes hemos hecho referencia que se produjo el 22 de abril de 2003.

### III.4 ACTUACIONES DE SEPI POSTERIORES A LA SUSPENSIÓN DE PAGOS DEL GRUPO DE B.B. POWER

Como consecuencia del proceso de insolvencia del Grupo de B.B. POWER y de los planes de reordenación del Grupo elaborados por los gestores del procedimiento, se creó en octubre de 2002 una nueva Sociedad denominada BABCOCK BORSIG POWER

SYSTEMS (en adelante BBPS), que posteriormente se vendió a un importante grupo industrial japonés. B.B. ESPAÑA no figuraba integrada en la nueva Sociedad BBPS, por lo que SEPI firmó un acuerdo con esta Sociedad el 10 de octubre de 2002 para explorar conjuntamente la posibilidad de integrar a B.B. ESPAÑA en BBPS o, bien, su venta a un tercer interesado. En ese acuerdo también se estableció que, ante la imposibilidad de que B.B. POWER, por su situación de insolvencia, facilitase apoyo financiero a B.B. ESPAÑA, SEPI o BWE atenderían a las necesidades imprescindibles de tesorería de B.B. ESPAÑA, previa su justificación, hasta el máximo de las cantidades que por los diversos conceptos se hubiesen abonado a esta Sociedad según lo establecido en el contrato de compraventa. Asimismo se acordó que BWE podría facilitar las garantías mínimas imprescindibles que B.B. ESPAÑA pudiera requerir para la normal ejecución de los contratos propios de su actividad. Este acuerdo fue establecido por un mes prorrogable automáticamente salvo denuncia de las partes; y el 11 de enero de 2003 se firmó un acuerdo de prórroga hasta un plazo máximo de 3 meses.

A la vista de que por parte de la matriz de B.B. POWER no se consideraba viable la continuidad de B.B. ESPAÑA ni de su Plan Industrial pactado con SEPI, por la insolvencia del Grupo, y que propone su liquidación o quiebra, SEPI acordó la suspensión indefinida de las prestaciones a las que estaba obligada por el contrato de compraventa. Esto se materializó en el Acta notarial de suspensión indefinida del contrato de compraventa y liquidación de las aportaciones pendientes entre SEPI/BWE y B.B. ESPAÑA de fecha 22 de abril de 2003.

De acuerdo con esta acta, se hizo una liquidación de los créditos y débitos existentes hasta ese momento entre SEPI/BWE, de un lado, y B.B. ESPAÑA, de otro; pagándose a esta última Sociedad las cantidades adeudadas según el contrato de compraventa de 24 de octubre de 2001, neteadas de las cantidades debidas a SEPI/BWE y de los importes que se retuvieron en garantía de créditos y avales concedidos a B.B. ESPAÑA y a sus filiales según una liquidación unida al Acta notarial. La liquidación presentaba un saldo a favor de B.B. ESPAÑA de 34.133 miles de euros, de los que se declararon disponibles y se le abonaron 14.021 miles y se retuvieron 9.690 miles en concepto de garantías de contratos concedidas y 10.422 miles destinados a la cancelación de préstamos concedidos a BABCOCK MONTAJES e ISOTRON (filial de la anterior) por BWE.

Posteriormente, como consecuencia de las negociaciones mantenidas entre SEPI y B.B. POWER en las que se decidió buscar un comprador para B.B. ESPAÑA y sus filiales (BABCOCK MONTAJES e ISOTRON) que pudiera poner en marcha un Plan Industrial que la hiciera viable, se firmó un acuerdo el 28 de mayo de 2003, en el que se estableció que SEPI colaboraría con B.B. POWER, como agente no exclusivo, en la

búsqueda de potenciales compradores de B.B. ESPAÑA, debiendo autorizar SEPI la venta.

### III.5 EL PROCESO DE VENTA DE B.B. ESPAÑA AL GRUPO ATB/AEE

En este proceso, dirigido por B.B. POWER, propietario de B.B. ESPAÑA, participaron en su fase inicial hasta un total de ocho empresas, que presentaron ofertas preliminares, aunque muchas de ellas sólo referidas a la adquisición de partes de la Sociedad y no a la del conjunto total de la Sociedad y sus filiales, por lo que fueron desestimadas. De las que reunían los requisitos requeridos por SEPI y B.B. POWER conjuntamente, se seleccionaron inicialmente las ofertas de ENVIROARC (desestimada posteriormente) ULTRAMAR y ATB/AUSTRIAN ENERGY ENVIRONMENT (en adelante AEE). Después de un análisis comparativo de las ofertas de estas dos últimas Empresas realizado por SEPI, ésta propuso a B.B. POWER que la operación de venta se efectuara con AEE al entender que su oferta presentaba mayores ventajas que la de ULTRAMAR por su mayor presencia industrial, la disponibilidad de tecnologías propias relevantes, la experiencia en gestión de proyectos y fabricación de equipos industriales y la mayor experiencia en mercados mundiales.

Según la información facilitada por SEPI al Tribunal, los criterios generales utilizados para la selección de candidatos fueron los siguientes:

- Tradición y experiencia industrial y presencia en el negocio de equipamientos industriales, en fabricación y en ingeniería.
- Probada solvencia patrimonial y financiera
- Disposición a continuar con el Plan Industrial actualizado, que permitiese la viabilidad futura de B.B. ESPAÑA.
- Mantenimiento del esquema de aportaciones de SEPI pendientes de desembolsar de acuerdo con la autorización de la Unión europea.

Respecto a la observancia en el proceso de venta de B.B. ESPAÑA a AEE de los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia, hay que señalar que cuando tuvo lugar la Empresa ya se había vendido al sector privado y que de la dirección de las operaciones de la nueva transmisión se hizo cargo B.B. POWER y no SEPI, que sólo actuó como colaborador y autorizando la venta en base a lo previsto en el contrato inicial de compraventa de 24 de octubre de 2001. En todo caso, la documentación que SEPI ha facilitado sobre ese segundo proceso de venta es incompleta, principalmente en lo relativo a las gestiones de venta realizadas por B.B. POWER hasta encontrar un nuevo adquirente.

En estas especiales circunstancias, resulta cuestionable que SEPI no exigiera a B.B. POWER que en el



proceso de venta de B.B. ESPAÑA se observasen los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia e, incluso, que no reclamase para sí misma la dirección de la operación de venta. Al no poder cumplir B.B. POWER los compromisos establecidos en el contrato de compraventa de 24 de octubre de 2001, el contrato podría haberse resuelto recuperando SEPI la propiedad de las acciones de B.B. ESPAÑA, máxime teniendo en cuenta que la viabilidad futura de B.B. ESPAÑA y su posible venta posterior seguían dependiendo fundamentalmente de que SEPI concediera las ayudas previstas para su reestructuración.

Puede decirse que, de hecho, hasta que se produjo la venta de B.B. ESPAÑA a AEE y el Acuerdo de subrogación de 19 de diciembre de 2003 entre SEPI y AEE no tuvo lugar realmente la salida de B.B. ESPAÑA del sector empresarial público español; y lo cierto es que, de nuevo, entre septiembre de 2002 y el 30 de enero de 2004 (fecha en que se hace efectiva la operación de venta de B.B. ESPAÑA a AEE) la Sociedad fue apoyada financieramente por SEPI y BWE.

Por todo ello ha de entenderse que, cualquiera que fuese la instrumentación que legalmente se diese a la segunda operación de venta de B.B. ESPAÑA, SEPI debió actuar de manera que quedase garantizado el que se realizase en las condiciones en que han de producirse las transmisiones patrimoniales en el sector público, evitando además que el modo en que se instrumentó jurídicamente la operación diese lugar a que la efectiva y definitiva salida de los activos de BABCOCK WILCOX del sector público español se produjese sin la intervención del Consejo Consultivo de Privatizaciones.

En todo caso, en base a las ofertas comunicadas por B.B. POWER a SEPI y a los análisis comparativos efectuados por esta última Sociedad, puede considerarse adecuada la decisión adoptada por esta Entidad de proponer a AEE como comprador.

Los trámites seguidos en la operación de venta fueron los siguientes:

- El 14 de octubre de 2003 SEPI y B.B. POWER firmaron un acuerdo de intenciones con ATB-AEE para la venta de B.B. ESPAÑA y sus filiales (BABCOCK MONTAJES e ISOTRÓN) por el precio de un euro, quedando sujeta la formalización de la venta al informe favorable de la Comisión Europea respecto a las ayudas previstas. Estas ayudas eran el remanente no pagado a B.B. ESPAÑA de las aportaciones comprometidas de SEPI/BWE en el primer contrato de venta de la Sociedad a B.B. POWER. Consistían en un total de 104,07 millones de euros, de cuyo importe 69,67 millones de euros correspondían a cash flow negativos y 34,4 millones al Plan de Inversiones. Además había una partida pendiente de hasta 18 millones de euros destinada a cubrir posibles contingencias que pudieran producirse por hechos

anteriores a la entrada de B.B. POWER en B.B. ESPAÑA.

- El 12 de diciembre de 2003 el Consejo de Administración de SEPI acordó autorizar la suscripción de un Acuerdo entre SEPI/BWE y AEE y su matriz ATB, por el que AEE se subrogaba en los derechos y obligaciones del contrato de compraventa de B.B. ESPAÑA de 9 de febrero de 2000 (el contrato privado de compraventa concertado con B.B. POWER) y SEPI y BWE se comprometían a realizar las aportaciones establecidas pendientes antes mencionadas.
- El 16 de diciembre de 2003 la Comisión Europea autorizó las ayudas recogidas en el plan de reestructuración modificado de B.B. ESPAÑA propuesto por AEE.
- El 17 de diciembre de 2003 SEPI y BWE firmaron con B.B. POWER y B.B. ESPAÑA un Acuerdo de Terminación de la relación contractual existente derivada del contrato de compraventa de B.B. ESPAÑA a B.B. POWER de 9 de febrero de 2000. Por este acuerdo se cancelaron todas las obligaciones y compromisos existentes entre las partes y SEPI y BWE renunciaron a ejercer cualquier tipo de reclamación o acción contra las empresas del grupo B.B. POWER y sus directivos, excepto las penales que correspondieran, por sus actuaciones relacionadas con el Grupo B.B. ESPAÑA.
- El 19 de diciembre SEPI-BWE, por un lado, y AEE-ATB, por otro, firmaron un Acuerdo de Subrogación, sujeto a su aprobación por el Consejo de Ministros, por el que tras la adaptación por AEE del Plan Industrial para B.B. ESPAÑA, AEE-ATB se subrogaba en los derechos y obligaciones de B.B. POWER en B.B. ESPAÑA y SEPI y BWE se comprometían a realizar las aportaciones pendientes a B.B. ESPAÑA (por un total de 104,072 millones de euros).
- El 22 de enero de 2004, se firmó el contrato privado de compraventa de las acciones de B.B. ESPAÑA entre B.B. POWER y AEE por un precio de 100.000 euros.
- El 30 de enero de 2004 el Consejo de Ministros autorizó el Acuerdo de 19 de diciembre de 2003 suscrito entre SEPI-BWE y AEE-ATB por el que, en consideración a la adaptación del Plan Industrial para B.B. ESPAÑA, formulado por AEE, que daba lugar a que esta última Sociedad se subrogase en los derechos y obligaciones derivados del contrato de compraventa de acciones de B.B. ESPAÑA de 9 de febrero de 2000, y SEPI y BWE se comprometían a realizar a favor de B.B. ESPAÑA las aportaciones que en el Acuerdo se establecían.
- El mismo 30 de enero de 2004 se procedió a elevar a escritura pública el contrato de compra de B.B. ESPAÑA por AEE/ATB, así como el resto de los acuerdos (acuerdo de terminación de la relación contractual y acuerdo de subrogación).

### III.6 ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS ESTABLECIDOS EN EL ACUERDO DE 19 DICIEMBRE DE 2003 CONCERTADO ENTRE SEPI/BWE Y AEE/ATB

#### III.6.1 Cumplimiento de los compromisos asumidos por AEE/ATB

En el Acuerdo de 19 de diciembre de 2003 AEE/ATB se obligaba a ejecutar el Plan Industrial para B.B. ESPAÑA autorizado por la Comisión Europea. La vigencia de este Plan Industrial comenzaba el 30 de enero de 2004 (fecha en la que se elevó a escritura pública el Acuerdo de 19 de diciembre de 2003). La duración prevista para la aplicación del Plan Industrial era de tres años y sus líneas principales eran:

- Configuración de B.B. ESPAÑA como empresa integral (ingeniería, fabricación, gestión) en plantas de energía, equipamientos industriales, instalaciones medioambientales, válvulas y nuevos negocios, especializada en los mercados de España, Portugal, Norte de África y Latinoamérica, colaborando con ATB en otros mercados.
- Desarrollo de un Plan Tecnológico, en el que el grupo AEE/ATB facilitaría el soporte necesario en los campos de energía, medioambiente y reciclaje, con la aportación a B.B. ESPAÑA de tecnologías propiedad del Grupo.
- Apoyo comercial a B.B. ESPAÑA por parte de la red internacional del Grupo AEE/ATB y concesión a B.B. ESPAÑA del estatus de proveedor preferente del Grupo mediante la transferencia de cargas de trabajo.
- Desarrollo de un Plan de Inversiones en B.B. ESPAÑA por un importe total de 76 millones de euros en cinco años, en renovación y mejora de instalaciones y equipamientos, programas de relanzamiento de actividades y formación. Del importe total de las inversiones, 40 millones se invertirían en los tres primeros años y 36 millones en los dos siguientes.
- El Plan Laboral suponía una reestructuración de la plantilla existente a finales de 2003 mediante un programa de prejubilaciones del personal nacido en los años 1952 y anteriores y con un mínimo de antigüedad de 5 años como fijo en la plantilla, que se preveía afectaría a una cifra de empleados entre 260 y 290. AEE/ATB asumía el compromiso de mantener un número de empleados fijos igual al existente tras este ajuste laboral.
- Proporcionar a B.B. ESPAÑA y sus filiales el soporte para obtener la financiación necesaria para el desarrollo de la actividad y en particular para la obtención de las garantías necesarias para la consecución de nuevos contratos. La necesidad de avales se estimaba en los momentos iniciales en 100 millones de euros, siendo los prestados por

B.B. ESPAÑA en esas fechas de 45 millones, precisándose, por tanto, de la prestación de garantías por parte de AEE por otros 55 millones.

A finales de abril de 2005, de acuerdo con los informes de seguimiento que vino elaborando SEPI hasta esa fecha, el cumplimiento por parte de AEE del Plan Industrial y de los compromisos que incorporaba era el siguiente:

- En relación con el compromiso de apoyo financiero a B.B. ESPAÑA, a 31 de marzo de 2005 AEE había aportado avales por un importe de 21,2 millones de euros y estaba pendiente de emisión otro aval de 3,5 millones. Además, AEE en febrero de 2005, realizó un anticipo de tesorería a B.B. ESPAÑA por importe de 2,6 millones. Esta última Sociedad tenía, por su parte 26 millones pignorados en garantía de avales por esa cuantía.
- En cuanto a los compromisos de AEE/ATB de transferir carga de trabajo, éstos se cifraban en 80.000 horas y 120.000 horas para talleres en 2004 y 2005, respectivamente, y 58.000 y 62.000 horas en ingeniería en esos mismos años. Lo realizado hasta la fecha mencionada antes ha sido de 9.652 horas transferidas a B.B. ESPAÑA y una previsión de otras 3.500 horas adicionales en ofertas de proyectos no contratados todavía. En esas fechas existía plena ocupación en el taller de fabricación hasta noviembre de 2005 y de un 60% en el sector de válvulas, aunque en ingeniería la ocupación de la capacidad era de sólo el 10%.
- Las transferencias de tecnología realizadas (en cálculo y diseño de calderas industriales) se valoraban por AEE en 2,1 millones de euros siendo el importe total previsto para los tres años del Plan de 17 millones. Además, B.B. ESPAÑA estaba utilizando tecnología AEE en la presentación de ofertas, se habían empleado 250 horas en la formación de técnicos de B.B. ESPAÑA y se había contado con la colaboración de 12 técnicos de BBE (1.100 horas) en proyectos de tecnología de AEE.
- La colaboración comercial prestada por AEE en la presentación de ofertas por B.B. ESPAÑA no había producido efecto todavía ya que las ofertas presentadas lo habían sido en el mercado español y para clientes tradicionales de B.B. ESPAÑA.
- Se habían realizado inversiones hasta enero de 2005 por importe de un millón de euros, principalmente en gastos de promoción de ofertas, que SEPI además, no consideraba íntegramente computables como inversiones. El Plan preveía en el primer año, unas inversiones por importe de 12 millones de euros.

Respecto al Plan Laboral, se había procedido a la prejubilación de 290 empleados (258 de B.B. ESPAÑA y 32 de sus filiales). El 19 de abril de 2005 se formaliza-

ron las pólizas de exteriorización de los compromisos con la plantilla prejubilada mediante el pago de una prima por valor de 89,3 millones de euros, de cuyo importe SEPI/BWE ha asumido un total de 85,262 millones de acuerdo con los compromisos establecidos, correspondiendo la diferencia a que se prejubilaban 15 trabajadores que no cumplían los requisitos pactados entre SEPI/BWE y AEE. A las fechas mencionadas la plantilla fija de B.B. ESPAÑA ascendía a 457 trabajadores a los que hay que añadir otros 79 trabajadores fijos de sus filiales BABCOK MONTAJES e ISOTRON, cifras de empleo que superaban con creces el compromiso de mantenimiento de plantilla suscrito por AEE.

Otros compromisos asumidos por AEE de carácter económico financiero eran el mantenimiento de unos fondos propios de un mínimo de 15 millones de euros en B.B. ESPAÑA, destinando las aportaciones de SEPI/BWE íntegramente a las necesidades de B.B. ESPAÑA, no repartir dividendos ni realizar operaciones que supusieran salidas de fondos de B.B. ESPAÑA hacia AEE/ATB excepto las que resultaran de transacciones comerciales a precios de mercado y solicitar autorización previa de SEPI para realizar ventas o constituir gravámenes sobre activos inmobiliarios por valor superior a 1,5 millones de euros. Todos estos compromisos se estaban cumpliendo al menos hasta finales del mes de abril de 2005.

En resumen, puede establecerse que el Grupo AEE/ATB mantenía en las fechas antes indicadas un bajo nivel de cumplimiento de los compromisos asumidos con SEPI en el Acuerdo de 19 de diciembre de 2003, especialmente en cuanto a transferencias de tecnología y contratos, inversiones y apoyo financiero previstos para B.B. ESPAÑA; pero no puede, no obstante, afirmarse que se hubiese incumplido el Plan Industrial suscrito en el Acuerdo de 19 de diciembre de 2003 ya que éste tenía una vigencia de tres años, periodo que vencerá el 30 de enero de 2007.

### III.6.2 Cumplimiento de los compromisos suscritos por SEPI/BWE frente a AEE

Los compromisos de SEPI/BWE frente a AEE eran los siguientes:

- Aportar hasta un máximo de 104.072 miles de euros (cantidad pendiente de desembolsar correspondiente al contrato de compraventa con B.B. POWER de fecha 9 de febrero de 2000), de los cuales 69.672 miles irían destinados a la cobertura de los flujos de caja negativos que se registraran en B.B. ESPAÑA en los ejercicios 2004, 2005 y 2006 y los restantes 34.400 miles se aplicarían a inversiones.
- Aportaciones de 18 millones de euros para la cobertura de contingencias derivadas de hechos anteriores al contrato de compraventa con B.B. POWER.

- Una aportación máxima de hasta 42 millones de euros destinada a financiar parte del coste que tuviera que asumir B.B. ESPAÑA por el Plan de Prejubilaciones. Esta cantidad se pagaría a la Entidad aseguradora que fuere encargada de gestionarla para la prejubilación de los trabajadores.
- Suscripción de un acuerdo novatorio en relación con los contratos de préstamo en vigor de BWE a BABCOK MONTAJES e ISOTRON por un importe total de 10.421 miles de euros. SEPI mantuvo retenido en una cuenta bloqueada a favor de B.B. ESPAÑA, aportaciones debidas a BWE por ese importe, derivadas del contrato de compraventa con B.B. POWER, según el acuerdo de liquidación con esa Entidad comentado anteriormente, hasta tanto no se reconocieran o pagaran esos préstamos. El acuerdo novatorio de los contratos de préstamo se firmó con fecha 10 de febrero de 2004 (lo que permitió liberar esas aportaciones pendientes a favor de B.B. ESPAÑA), dando a esos préstamos el carácter de participativos con vencimiento hasta el año 2013, con cinco años de carencia de pago de principal y con tipos de interés en condiciones de mercado.
- SEPI/BWE asumiría parte de los riesgos derivados de la ejecución de dos contratos por parte de B.B. ESPAÑA que estaban finalizados en la fecha de su venta a AEE. Sólo uno de ellos, el contrato denominado CAN-TURQUIA, ha originado una obligación de pago de 1,5 millones de euros de SEPI/BWE a favor de B.B. ESPAÑA. En el Acuerdo de 19 de diciembre de 2003 se preveía que SEPI/BWE asumirían el 50% del coste de la reclamación existente por la ejecución de ese proyecto que excediera la cifra de 18 millones de euros, asumiendo B.B. ESPAÑA los importes restantes. La suma acordada con el reclamante tras un arbitraje técnico fue de 21 millones, de los que correspondía pagar a SEPI/BWE los citados 1,5 millones.

En relación con estos compromisos, SEPI y BWE durante el año 2004 y hasta finales de abril de 2005 habían abonado a B.B. ESPAÑA un total de 130 millones de euros por los siguientes conceptos:

- Cash flow negativos por importe de 69,7 millones de euros, entre los que se incluyeron 44,449 millones de euros del coste previsto del plan de prejubilaciones que supuso un coste total para SEPI/BWE de 85,262 millones, que fueron pagados por BWE directamente a las Empresas aseguradoras en abril de 2005.
- Los 1,5 millones de euros asumidos por SEPI/BWE en concepto de responsabilidad por el proyecto CAN TURQUIA.
- El coste de la cobertura de los riesgos existentes en B.B. ESPAÑA con anterioridad al año 2001 cifrado en 18 millones de euros pagados en tres plazos

semestrales de 6 millones, dos de ellos en 2004 y el último en 2005.

- La aportación adicional máxima prevista para financiar el Plan de prejubilaciones que, aunque estaba cifrada inicialmente en 42 millones de euros, se liquidó finalmente por la cuantía de 40,813 millones de euros que, sumados a los 44,449 millones aportados en concepto de cash flow negativos completan el importe de 85,262 millones, suma total del compromiso asumido por SEPI/BWE para el Plan de prejubilaciones.

Restaban por abonar las aportaciones previstas para el Plan de Inversiones, lo que suponía una cantidad de 34,4 millones de euros que quedaba como remanente pendiente a favor de B.B. ESPAÑA, si bien el pago de ese importe estaba sujeto a la previa realización de las inversiones previstas y su certificación por el auditor de B.B. ESPAÑA. A finales de abril de 2005, momento al que corresponde la documentación de fecha más tardía facilitada por SEPI, no existía certificación alguna por inversiones realizadas pendiente de abonar.

### III.7 COSTES RELACIONADOS CON LA PRIVATIZACIÓN DE BWE

Para tratar de hacer una aproximación al coste del proceso de privatización de BWE hasta el 31 de diciembre de 2004 hay que considerar los siguientes componentes: en primer lugar, el coste de los compromisos suscritos en las dos operaciones de venta de B.B. ESPAÑA por SEPI y BWE conjuntamente; en segundo lugar, el coste del mantenimiento de la Sociedad BWE desde el comienzo del proceso de privatización en el año 1997 hasta la fecha última de referencia, el 31 de diciembre de 2004, considerando las pérdidas de BWE en todos los años transcurridos desde el 1 de enero de 1997, incluyendo las que viene teniendo la actual Sociedad sin actividad industrial desde el año 2001 (en el que se produjo el traspaso de activos a B.B. ESPAÑA); y en tercer lugar, los costes soportados exclusivamente por SEPI en concepto de gastos de asesoramiento e informes diversos en el proceso de privatización de BWE. Aunque los dos primeros componentes de los costes han sido asumidos y pagados exclusivamente por BWE (pese a que los compromisos establecidos en los dos acuerdos de venta de B.B. ESPAÑA fueron suscritos conjuntamente por SEPI y BWE), en última instancia, la totalidad de los costes de este proceso ha sido soportados por SEPI, matriz y accionista único de BWE, que ha venido financiando la totalidad de las pérdidas recurrentes en que ha incurrido BWE en todos los años del periodo 1997-2004 como consecuencia tanto de su normal actividad como de los procesos de reestructuración habidos en la Sociedad (en los años en que mantuvo la actividad industrial) y en B.B. ESPAÑA tras su venta, en virtud de los compromisos establecidos.

Para el cálculo de los costes del proceso, tomando como referencia el período que va desde el 1 de enero de 1997 hasta el 31 de diciembre de 2004, se han tomado en consideración los datos de las cuentas anuales de BWE de los ejercicios comprendidos en ese periodo de tiempo y la información y documentación contable de SEPI y BWE acreditativa de la financiación aportada por SEPI para compensar y financiar las pérdidas de BWE, todo ello para evaluar los dos primeros elementos del coste total, que son los más importantes. Conviene señalar que todos los compromisos de aportaciones a B.B. ESPAÑA suscritos por SEPI y BWE en los dos acuerdos de venta de B.B. ESPAÑA (descritos en los epígrafes anteriores) figuran íntegramente contabilizados como gastos en las cuentas anuales de BWE de los ejercicios examinados. El tercer componente del coste, los gastos incurridos y soportados exclusivamente por SEPI, en concepto de gastos de asesoramiento e informes varios, originados en el proceso de venta y privatización de B.B. ESPAÑA han sido obtenidos de la documentación (facturas, contratos, apuntes contables, etc.) facilitada por SEPI.

El total de las pérdidas incurridas por BWE desde el año 1997 hasta el año 2004 ambos inclusive ascendió a 738,4 millones de euros, de los cuales 273 millones corresponden a las aportaciones netas comprometidas en la privatización y venta de B.B. ESPAÑA (318 millones de euros de aportaciones comprometidas menos 45 millones obtenidos por la venta de B.B. ESPAÑA a B.B. POWER). Las aportaciones de capital de SEPI a BWE en el mismo periodo fueron de 745,9 millones, cifra casi similar a la de las pérdidas, explicándose la diferencia por un pequeño aumento del importe de los fondos propios de BWE registrado en el periodo (de 6,9 millones) y por una ligera variación de los fondos propios producida por correcciones en un fondo de actualización del inmovilizado (0,6 millones).

Por último, los gastos en concepto de asesoramiento, informes y valoraciones ocasionados por el proceso de privatización que tuvo SEPI ascendieron a 0,5 millones de euros.

En consecuencia, el coste total del proceso de privatización, considerando como fecha de comienzo del mismo la del 1 de enero 1997, hasta el 31 de diciembre de 2004, puede cifrarse en 739 millones de euros. Esta cantidad debe considerarse como mínima ya que no incluye los 266,1 millones de euros que BWE recibió de SEPI entre los años 1997 y 2004 en concepto de compensación por la cesión de bases imponibles negativas aplicadas por SEPI en su declaración fiscal consolidada del Grupo de sociedades que forma, ya que existe una incertidumbre sobre la posibilidad de que SEPI pueda recuperar en el futuro a través de sus declaraciones de impuestos la totalidad de esas compensaciones entregada a BWE.

Por otra parte, el proceso de privatización contempla la futura y definitiva liquidación de BWE, Sociedad

todavía en funcionamiento dedicada a la liquidación de los contratos, activos y pasivos no cedidos a B.B. ESPAÑA. BWE, (cuyos balances de situación y cuentas de pérdidas y ganancias de los últimos ejercicios de 2003 y 2004 figuran como Anexo 1 de este Informe) tenía a 31 de diciembre de 2004 un valor neto patrimonial de 7,5 millones de euros y contaba con una plantilla de 33 personas. Sin embargo, cabe observar que BWE mantenía registrado en su activo impuestos anticipados por un importe total de 82 millones de euros, que eran de muy incierta realización en el futuro pues depende de que las Sociedades incluidas en la declaración fiscal consolidada del Grupo SEPI generen suficientes bases imponibles positivas en los próximos ejercicios; sin que por todo ello pueda hoy día estimarse el coste que pudiera suponer para SEPI la liquidación de esta Sociedad.

#### IV. CONCLUSIONES

##### Primera

Puede considerarse que, con las matizaciones que se exponen en el texto del informe, el proceso de selección de candidatos en el proceso de privatización de B.B. ESPAÑA mediante su venta a B.B. POWER se observaron los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia. En todo caso, cabe formular respecto a él las siguientes consideraciones generales:

- Su duración fue excesiva, de casi cuatro años, deteriorándose gravemente en ese periodo la situación financiera y competitiva de BWE.
- El proceso no se mostró eficaz en la elección del candidato, que poco después de su selección incurrió en situación de insolvencia dando a la postre lugar a la paralización temporal del proceso de privatización y a que no se lograsen los objetivos inicialmente previstos.

##### Segunda

En el proceso de selección y contratación del Asesor de la privatización no se observó adecuadamente el principio de publicidad y, al haberse invitado a participar en él a un número reducido de Empresas, en alguna medida tampoco el de libre concurrencia. Por otra parte, los criterios utilizados para la selección del Asesor no parecen haber sido los más adecuados para cumplir los objetivos de la privatización por las razones que se indican en el texto del Informe.

##### Tercera

Aunque la privatización de B.B. ESPAÑA se produjo formalmente mediante su venta a B.B. POWER,

cuando hubo de buscarse un nuevo comprador al no poder cumplir B.B. POWER los compromisos asumidos en el contrato de compraventa, la actuación de SEPI no se produjo en el modo preciso para que en la efectiva y definitiva salida de los activos de BABCOCK WILCOX del sector público se respetasen los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia y con la intervención del Consejo Consultivo de Privatizaciones.

##### Cuarta

A finales de abril de 2005, el cumplimiento de los compromisos asumidos por AEE en relación con el desarrollo del Plan Industrial de B.B. ESPAÑA estaba por debajo de las previsiones, aunque no puede afirmarse su incumplimiento ya que tienen una vigencia de tres años que no concluyen hasta 2007. Los restantes compromisos concertados por AEE con SEPI y BWE se venían cumpliendo.

Por su parte, SEPI y BWE han cumplido los compromisos suscritos con B.B. POWER y AEE, con motivo de las dos operaciones de venta de B.B. ESPAÑA.

##### Quinta

Puede estimarse que, a 31 de diciembre de 2004, los costes de las operaciones de reestructuración y privatización de BWE soportados por SEPI desde 1 de enero de 1997 ascendían al menos a 739 millones de euros. En todo caso, quedaba pendiente la liquidación definitiva de BWE que continuaba en funcionamiento con una plantilla de 33 trabajadores.

#### V. RECOMENDACIONES

##### Primera

Es preciso que SEPI continúe llevando a cabo el seguimiento y vigilancia de la evolución del Plan Industrial de B.B. ESPAÑA concertado con AEE exigiendo su adecuado cumplimiento. SEPI y BWE deberán realizar las aportaciones pendientes a B.B. ESPAÑA para su Plan de Inversiones una vez que se confirme la realización efectiva por B.B. ESPAÑA de las inversiones que han de efectuarse, todo ello en las condiciones previstas en los acuerdos suscritos.

##### Segunda

Sería conveniente que SEPI procediese a la liquidación de BWE en el plazo de tiempo más breve posible, teniendo en cuenta que esta Sociedad carece de actividad productiva.

Madrid, 6 de abril de 2006.—El Presidente, **Ubaldo Nieto de Alba**.

#### ANEXOS

- ANEXO I. PÁG. 1/2.** BALANCES DE SITUACIÓN – 31 DE DICIEMBRE DE 2004 Y 2003.
- ANEXO I. PÁG. 2/2.** CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PARA LOS EJERCICIOS ANUALES TERMINADOS EN 31 DE DICIEMBRE DE 2004 Y 2003.
- ANEXO II.** BALANCE DE SITUACIÓN A LA FECHA DE SU VENTA A BABCOCK BORSIG POWER(24-10-2001)

**ANEXO I**  
**BABCOCK & WILCOX ESPAÑOLA, S.A.**  
**BALANCES DE SITUACIÓN**  
**31 DE DICIEMBRE DE 2004 Y 2003**

ACTIVO	2004	2003	PASIVO	(En miles de euros)	
				2004	2003
<b>Inmovilizado</b>			<b>Fondos propios</b>		
Inmovilizaciones materiales			Capital suscrito	60	60
Inmovilizaciones financieras			Beneficio (pérdidas) del ejercicio	7.395	(64.683)
Deudores a largo plazo	936	2.907			
	<b>52.440</b>	<b>77.403</b>		<b>7.455</b>	<b>(64.623)</b>
			<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	83.069	117.048
<b>Activo circulante</b>			<b>Acreeedores a largo plazo</b>		
Existencias	2	140	Otros acreedores	-	6.000
Deudores	75.572	88.067			
Inversiones financieras temporales	27.068	6.905	<b>Acreeedores a corto plazo</b>		
Tesorería	518	737	Deudas con entidades de crédito	-	3.805
Ajustes por periodificación	3	50	Deudas con empresas del grupo y asociadas	131	24.561
	<b>103.183</b>	<b>95.919</b>	Acreedores comerciales	8.679	8.999
			Otras deudas no comerciales	11.367	29.237
			Provisiones para operaciones de tráfico	142	1.718
			Ajustes por periodificación	40	218
				<b>20.359</b>	<b>68.538</b>
			<b>Provisiones para riesgos y gastos a corto plazo</b>	44.720	46.359
	<b>155.623</b>	<b>173.322</b>		<b>155.623</b>	<b>173.322</b>

**ANEXO I**  
**BABCOCK & WILCOX ESPAÑOLA, S.A.**  
**CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PARA LOS EJERCICIOS ANUALES TERMINADOS EN 31 DE DICIEMBRE DE 2004 Y 2003**

GASTOS	2004	2003	INGRESOS	(En miles de euros)	
				2004	2003
<b>Gastos de explotación</b>			<b>Ingresos de explotación</b>		
Aprovisionamientos	1.371	67	Importe neto de la cifra de negocios	1.848	1.260
Gastos de personal	3.056	4.395	Otros ingresos de explotación	3.429	2.245
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	168	177			
Variación de las provisiones de tráfico	(5.209)	(954)			
Otros gastos de explotación	3.407	5.824			
<b>Total gastos de explotación</b>	<b>2.795</b>	<b>9.509</b>	<b>Total ingresos de explotación</b>	<b>5.275</b>	<b>3.505</b>
Beneficios de explotación	2.468	-	Pérdidas de explotación	-	6.004
<b>Gastos financieros</b>			<b>Ingresos financieros</b>		
Gastos financieros y gastos asimilados	1.267	1.040	Ingresos de otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado	348	181
Diferencias negativas de cambio	204	617	Otros intereses e ingresos asimilados	242	463
			Diferencias positivas de cambio	2	448
<b>Total gastos financieros</b>	<b>1.471</b>	<b>1.657</b>	<b>Total ingresos financieros</b>	<b>592</b>	<b>1.092</b>
Beneficios de las actividades ordinarias	1.601	-	Resultados financieros negativos	879	565
			Pérdidas de las actividades ordinarias	-	6.569
<b>Pérdidas y gastos extraordinarios</b>			<b>Beneficios e ingresos extraordinarios</b>		
Gastos extraordinarios	6.121	76.344	Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	10.902	-
Gastos y pérdidas de otros ejercicios	223	14.017	Ingresos extraordinarios	2.463	5.721
			Ingresos y beneficios de otros ejercicios	1.648	1.371
<b>Total pérdidas y gastos extraordinarios</b>	<b>6.344</b>	<b>90.361</b>	<b>Total beneficios e ingresos extraordinarios</b>	<b>15.013</b>	<b>7.092</b>
Resultados extraordinarios positivos	8.669	-	Resultados extraordinarios negativos	-	83.269
Beneficios antes de impuestos	10.270	-	Pérdidas antes de impuestos	-	89.838
Impuesto sobre Sociedades	(2.875)	-	Impuesto sobre Sociedades	-	(25.155)
Beneficios del ejercicio	7.395	-	Pérdidas del ejercicio	-	64.683

**ANEXO II**  
**BABCOCK BORSIG ESPAÑA, S.A.**  
**BALANCE DE SITUACIÓN A LA FECHA DE SU VENTA A BABCOCK BORSIG POWER (24-10-2001)**

ACTIVO		PASIVO	
CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
<b>ACCIONISTAS POR DESEMBOLSO NO EXIGIDO</b>	<b>54.500.000,00</b>	<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>154.500.000,00</b>
<b>INMOVILIZADO</b>	<b>45.000.000,00</b>	- Capital suscrito	73.000.000,00
- Inmovilizado material	42.798.894,28	- Prima de emisión	81.500.000,00
- Terrenos y construcciones	42.666.898,17		
- Instalaciones técnicas y maquinaria	43.360.182,84		
- Otras instalaciones -utilaje-mobiliario	2.772.046,41		
- Anticip. e inmov. En curso mater.	1.013.888,09		
- Otro Inmovilizado	5.384.471,58		
- Mayor valor inmovilizado material	10.703.586,41		
- Amortización	(63.161.144,00)		
- Inmovilizado financiero	2.261.115,72		
- Particip. En empresas del grupo	2.261.115,72		
<b>CARTERA DE VALORES</b>	<b>12.020,24</b>		
- Participación en capital	12.020,24		
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>67.531.306,14</b>	<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	<b>32.543.326,38</b>
- Existencias	3.472.713,37	- Acreedores comerciales	32.543.326,38
- Materias primas y otros aprovis.	2.556.226,99	- Anticipos recibidos por pedidos	835.636,85
- Productos terminados	192.805,33	- Deudas por compras y prestac. servicios	31.707.689,53
- Anticipos	723.681,05		
- Deudores	29.058.592,77		
- Clientes vías. y prest. servicios	29.058.592,77		
- Tesorería	55.000.000,00		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>187.043.326,38</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>187.043.326,38</b>