

VENTA DEL CENTRO DE GIJÓN, PROPIEDAD DE IZAR CONSTRUCCIONES NAVALES, S.A. EN LIQUIDACIÓN

I. INTRODUCCIÓN

En aplicación del Acuerdo del Consejo de Ministros del día 28 junio de 1996, y de las funciones que le fueron atribuidas, el Consejo Consultivo de Privatizaciones ha examinado el Expediente sobre la enajenación de los activos del CENTRO DE GIJÓN pertenecientes a IZAR CONSTRUCCIONES NAVALES, SOCIEDAD ANÓNIMA EN LIQUIDACIÓN (en adelante IZAR), que ha sido remitido por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), para la emisión del correspondiente dictamen.

La función principal del CCP tiene un carácter “ex ante”, al producirse con anterioridad a que el Consejo de Ministros adopte la decisión final, y se centra en el análisis de determinados aspectos de las operaciones de privatización. En concreto, el punto 1 A. del apartado noveno del Acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996, establece que:

“El Consejo Consultivo informará sobre todas las operaciones concretas de privatización que los Agentes Gestores deben someter a su consideración y al objeto de que por el mismo se dictamine, en un plazo máximo de quince días naturales, si el proceso de privatización y la propuesta concreta de venta se acomoda a los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia.”

Tal y como se indica en el mencionado Acuerdo, el informe emitido por el CCP se elevará junto la propuesta de SEPI al Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, que lo someterá “*si así lo considera procedente... a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, para su posterior aprobación definitiva por el Consejo de Ministros*”.

Por tanto, esta función del CCP tiene carácter consultivo, correspondiendo a los Agentes Gestores y, en último término, al Consejo de Ministros, las funciones de planificación, diseño y ejecución de las operaciones de privatización.

El proceso de venta de activos de IZAR tiene su origen en la decisión que las autoridades de la Unión Europea adoptaron el 12 de mayo de 2004, que declaró incompatibles con el mercado determinadas ayudas recibidas por IZAR entre 1998 y 2000 y exigió su devolución. Su importe estimado alcanzaba los 1250 millones de euros.

La situación patrimonial de IZAR, unida a las condiciones impuestas por la Comisión Europea, determinó la segregación de IZAR de la actividad militar, creando una nueva compañía (NAVANTIA, a la que se vinculaban los centros de Cádiz, Cartagena, Ferrol, Fene, Puerto Real y San Fernando) que también podría tener una actividad minoritaria en el mercado civil (límite del 20%), así como el inicio del proceso formal de entrada en liquidación de IZAR (aprobada por su Consejo de Administración de 3 de febrero de 2005).

La venta del CENTRO DE GIJÓN se realiza dentro del proceso de venta de activos al que da lugar la liquidación de IZAR y comparte las primeras fases del proceso con las enajenaciones de los CENTROS DE SEVILLA, SESTAO y MANISES. El CCP también ha recibido para su informe la documentación relativa a la venta de los CENTROS DE SEVILLA Y SESTAO. Este informe se refiere solamente al CENTRO DE GIJÓN, aunque los apartados referentes a las fases de la venta que han compartido son comunes.

II. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ENAJENACIÓN

En opinión de SEPI *“el proceso de liquidación se ve condicionado por los requerimientos de la legislación aplicable ... y de los diferentes agentes que intervienen...Por eso el proceso de venta se diseña con unos requerimientos*

básicos:

- *Es un proceso de venta al que se está obligado a dar cumplimiento.*
- *Requiere un estricto cumplimiento de la normativa y los acuerdos con las autoridades comunitarias.*
- *La normativa sobre privatizaciones obliga a la máxima publicidad, transparencia y concurrencia.*
- *El impacto económico y social de no realizar la venta sería muy grande.*
- *El mantenimiento del mayor nivel de empleo posible es muy relevante.”*

Con estos condicionantes, el proceso de venta de los cuatro Centros de IZAR mencionados en el apartado I se inicia el 10 de junio de 2005, cuando el Consejo de Administración de SEPI aprobó la lista de 16 entidades a convocar para el puesto de asesor, así como los criterios y el baremo de ponderación de las propuestas recibidas. Dicha lista fue aprobada también por la comisión Liquidadora de IZAR en su reunión de 17 de junio de 2005. En esa misma fecha se remitió a las 16 entidades preseleccionadas la carta de invitación para participar en el proceso, en la que se detallaba el alcance de la colaboración solicitada al asesor, el contenido de la oferta de asesoramiento, así como la fecha límite para su presentación.

Dentro del plazo previsto se recibieron 5 propuestas de asesoramiento, tras haber renunciado las entidades restantes a presentar oferta de colaboración. Una vez analizadas las propuestas de acuerdo con los criterios previamente definidos, el Consejo de Administración de SEPI y la Comisión Liquidadora de IZAR aprobaron el 22 de julio de 2005 la selección de BOSTON CONSULTING GROUP como asesor de IZAR para la venta de activos, al obtener la máxima puntuación de acuerdo con el baremo previsto. El 29 de julio

de 2005, ambas partes firmaron el mandato de asesoramiento.

La apertura del proceso de venta de activos se publicó el 30 de septiembre de 2005 en las páginas *web* de IZAR y SEPI y, entre el 3 y el 6 de octubre, en la prensa nacional (El País y Expansión) e internacional (Financial Times). Adicionalmente, tal anuncio se publicó también el 4 de octubre en Lloyd's List, diario especializado en el sector naval.

Junto a lo anterior, el asesor contactó con 172 potenciales interesados, de los que 17 respondieron afirmativamente firmando el acuerdo de confidencialidad.

Las Bases del Proceso fueron aprobadas por el Consejo de Administración de SEPI y la Comisión Liquidadora de IZAR el 30 de septiembre de 2005. Dichas Bases, junto con el Cuaderno de Venta, fueron enviadas el 27 de octubre de 2005 a los 17 candidatos que habían firmado el acuerdo de confidencialidad y aportado la documentación solicitada. En dichas Bases se especificaba que el proceso estaba orientado a obtener ofertas por la globalidad de los activos, si bien se admitirían ofertas para uno o varios Centros con el fin de maximizar las oportunidades que pudiese ofrecer el mercado. Asimismo, se señalaba que se valoraría la posible integración de los trabajadores de IZAR y la terminación de la obra en curso pendiente en cada Centro.

El 28 de octubre se remitieron a todos los candidatos las indicaciones para confeccionar las Ofertas no Vinculantes, indicando que la oferta debía contener dos sobres: el primero con la documentación administrativa solicitada y el segundo con los detalles económicos de la oferta.

Posteriormente, el 18 de noviembre se informó a todos los candidatos sobre el número de ejemplares que debían presentar así como del contenido de cada sobre. Asimismo, se les recordó la documentación a enviar y la fecha límite para su entrega, el 25 de noviembre.

El Consejo de Administración de SEPI, en su reunión de 25 de noviembre de 2005, y la Comisión Liquidadora de IZAR, en su reunión

del día 28, aprobaron los criterios que serían aplicados para la valoración de las Ofertas Vinculantes.

En el plazo previsto, 25 de noviembre de 2005, se presentaron once grupos con Ofertas no Vinculantes, obteniéndose cuatro por el CENTRO DE GIJÓN. Tras la apertura de las Ofertas se constataron defectos formales y materiales en varias de ellas, por lo que entre el 30 de noviembre y el 2 de diciembre, el asesor se dirigió a los candidatos informándoles de los aspectos que debían ser subsanados.

Los días 12 y 13 de diciembre de 2005 se recibieron las subsanaciones solicitadas a los interesados, si bien uno de los candidatos que había presentado Oferta no Vinculante por el CENTRO DE GIJÓN, no completó correctamente el citado proceso de subsanaciones, por lo que el 19 de diciembre de 2005 se le comunicó por escrito su exclusión del proceso, señalándole expresamente las causas que motivaron tal exclusión.

El 2 de diciembre de 2005, previa opinión favorable del asesor, se convocó a los candidatos que continuaban en el proceso a participar en el *due diligence* (*data room*, visitas a los Centros y presentaciones de directivos), durante el que se les ofreció información más detallada y específica de los Centros por los que presentaron sus ofertas. Adicionalmente, el 26 de diciembre se envió a los candidatos los borradores de los contratos de compraventa de los activos de cada Centro y de terminación de la obra en curso, estableciéndose un plazo para hacer sugerencias a dichos borradores, que finalizaba el 5 de enero de 2006.

El día 1 de febrero de 2006 el asesor presentó el informe de valoración desglosado para cada Centro. En esa misma fecha se envió a los candidatos una carta conteniendo las indicaciones para la presentación de su Oferta Vinculante, fijándose como fecha límite de recepción de las mismas el 10 de febrero. Dichas Ofertas Vinculantes debían incluir dos sobres para cada uno de los Centros ofertados:

- Sobre 1: Documentación administrativa.

- Sobre 2: Oferta Económica, que debía especificar: a) Precio ofertado por los activos; b) Plantilla de IZAR detallada en el Plan de Empleo presentado; y c) Oferta por finalizar la obra en curso.

Adicionalmente, en dicha carta se recogía la posibilidad de que los oferentes pudieran manifestar su intención de realizar en el futuro, en caso de resultar adjudicatarios, alguno de los procesos de fusión, escisión o cesión de activos y pasivos, y otras operaciones análogas de reestructuración empresarial para los que se precisa autorización de IZAR.

En la fecha prevista, 10 de febrero, y según lo indicado, tres candidatos a la compra de los activos de IZAR presentaron sus Ofertas Vinculantes, en sobre cerrado, por el CENTRO DE GIJÓN.

La apertura de las Ofertas se realizó ante notario en dos momentos diferentes. En primer lugar, el 13 de febrero se abrió el sobre 1, que contenía la documentación administrativa, comprobándose que varias de las ofertas presentadas precisaban subsanar algunos defectos u omisiones, por lo que el asesor remitió una carta a dichos candidatos informándoles de los aspectos que precisaban ser subsanados y emplazándoles a presentar sus correcciones antes del día 27 de ese mismo mes. Tales candidatos presentaron sus subsanaciones en plazo, procediéndose a la apertura de las mismas en presencia del notario el citado 27 de febrero. Algunas ofertas seguían manteniendo determinados defectos u omisiones, por lo que la Comisión Liquidadora de IZAR del 6 de marzo acordó la apertura de un breve plazo adicional para la subsanación definitiva de las mismas. El día 10 de marzo, se abrió de nuevo ante notario la documentación presentada, constatándose que la oferta de uno de los potenciales adquirentes del CENTRO DE GIJÓN mantenía importantes defectos, por lo que el 16 de marzo de 2006 le fue notificada su exclusión del proceso. Tal exclusión fue acordada por la Comisión Liquidadora de IZAR, previa opinión del Asesor.

Junto a las citadas Ofertas Vinculantes, uno de los oferentes que había presentado propuesta de adquisición por el CENTRO DE GIJÓN solicitó autorización para que una sociedad creada al efecto, 100% de su propiedad,

formalizase la transferencia de los activos y llevase a cabo la terminación de la obra en curso, permaneciendo el oferente como garante solidario de los compromisos adquiridos en la Oferta. Esta solicitud fue aprobada por la Comisión Liquidadora de IZAR el 28 de marzo de 2006, previa emisión de un informe jurídico externo.

Posteriormente, el 6 de abril se procedió a la apertura ante notario de los sobres número 2, que contenían los detalles económicos de las ofertas, y que hasta ese momento habían permanecido custodiadas por el notario encargado de supervisar las aperturas.

El asesor procedió a la valoración de las dos ofertas presentadas por los activos de IZAR en Gijón mediante la aplicación de los criterios previamente definidos y aprobados, y emitió un informe con fecha 26 de abril de 2006 con la propuesta de adjudicación de los activos en venta. Adicionalmente, el día 27 de ese mismo mes, y según los citados criterios, la Comisión Liquidadora aprobó las valoraciones de las Ofertas Vinculantes.

El Consejo de Administración de SEPI y la Comisión Liquidadora de IZAR, en sus reuniones del 18 de julio de 2006, acordaron la adjudicación del CENTRO DE GIJÓN a la oferta presentada por Factorías Vulcano S.A, que incluía un precio de 2.089.200 euros por los activos, la integración de 159 trabajadores de dicho Centro y la subcontratación, por parte de IZAR al oferente, de la terminación de obra en curso por un importe de 78.000 euros.

El día 4 de agosto de 2006, se firmó el contrato de compraventa entre ambas partes, cuya validez queda condicionada a la obtención de las autorizaciones administrativas pertinentes.

El 26 de julio de 2006 se remite el expediente al Consejo Consultivo de Privatizaciones para la emisión de su dictamen y la posterior elevación de la propuesta de venta al Consejo de Ministros. Tras la revisión de la documentación recibida, el CCP solicitó a SEPI información y aclaraciones complementarias al Expediente, que fueron atendidas por el Agente Gestor, celebrándose una reunión informativa sobre dichos aspectos con fecha 8 de

septiembre de 2006. En dicha reunión, SEPI comunicó asimismo al CCP que durante el desarrollo de todo el proceso había mantenido informados a los servicios de la Comisión Europea.

III. CONSIDERACIONES DEL CCP SOBRE LA PROPUESTA DE VENTA DEL CENTRO DE GIJÓN

Como se ha comentado, los procesos de venta de los CENTROS DE GIJÓN, SEVILLA, SESTAO y MANISES comparten partes comunes, que se refieren - básicamente - al proceso de selección del asesor y a las Bases del proceso. En consecuencia, este dictamen comparte también algunos apartados con los dictámenes del CCP sobre los CENTROS DE SESTAO Y SEVILLA (en el momento de elaboración de este dictamen, el expediente sobre el CENTRO DE MANISES no ha sido remitido por el Agente Gestor).

A) RECOMENDACIONES SOBRE EL ASESOR, SU SELECCIÓN Y SUS FUNCIONES.

1. Sobre la selección del asesor

El CCP siempre ha recomendado que el número de candidatos convocados a los concursos para la selección de asesores sea suficientemente amplio para garantizar un adecuado nivel de concurrencia, así como que la preselección de candidatos se encuentre debidamente justificada.

En este caso, se preseleccionó a 16 entidades, que fueron invitadas a participar en el proceso, si bien finalmente solo cinco de ellas presentaron propuesta de asesoramiento. En opinión del CCP, aunque el número de preseleccionados es suficiente, el grado de participación en el concurso puede

considerarse reducido. Por ello, para futuras operaciones, sería recomendable que se analicen las causas que han podido influir en el elevado grado de desistimiento observado en el proceso, al tiempo que se insiste en la necesidad de explicar y justificar los criterios tenidos en cuenta para realizar una adecuada preselección de entidades en este tipo de concursos.

2. Sobre la existencia de un valorador independiente del asesor.

En esta operación las funciones de asesoramiento y valoración de los activos en venta coinciden en la misma entidad. La conveniencia de separar ambas funciones es un aspecto reiterado por el CCP desde su creación, ya que se considera que dicha separación favorece una mayor objetividad y transparencia en la valoración, evitando el surgimiento de posibles conflictos de interés entre ambas funciones en el desarrollo de la operación.

El CCP entiende las dificultades que ha llevado aparejado el desarrollo y ejecución de la venta de los activos de IZAR, pero insiste nuevamente en la conveniencia de separar ambas funciones en entidades diferenciadas.

3. Los Informes del Asesor

En ocasiones anteriores el CCP ha insistido en la conveniencia de que el asesor del proceso emita un informe que contenga, entre otros posibles aspectos, la descripción y su opinión sobre las diferentes fases del proceso de venta; una descripción y resumen comparativo de las ofertas presentadas para la adquisición de la compañía; así como su recomendación sobre cuál (o cuáles) de las ofertas cumple mejor, en su opinión, con los objetivos previamente establecidos por el Agente Gestor.

En la presente operación es un hecho muy positivo que el asesor haya tenido un papel activo en el desarrollo del proceso de venta, emitiendo a lo largo del mismo diferentes informes acerca del contenido y alcance de las Ofertas no Vinculantes y Vinculantes presentadas por los interesados. Finalmente, el asesor emitió un informe sobre el proceso de venta de activos

desarrollado por IZAR en el que resume los aspectos esenciales de la operación. Por tanto, el CCP valora muy positivamente la existencia de este tipo de informes en estas operaciones, como un elemento que incrementa la transparencia de las decisiones adoptadas.

4. Sobre el momento de realización del informe de valoración

Una de las funciones llevadas a cabo por el asesor ha sido elaborar el informe de valoración. El CCP ha recomendado que estos informes se realicen con anterioridad a la presentación de las ofertas por parte de los candidatos.

En la presente operación, si bien el informe de valoración fue entregado por el asesor con anterioridad a la presentación de las ofertas vinculantes, no obstante se hizo en una fecha posterior a la presentación de las ofertas no vinculantes. El CCP reitera, por ello, su recomendación de que dichos informes se realicen con anterioridad a la presentación de cualquier oferta por parte de los potenciales compradores.

5. Sobre el informe de valoración

Como se ha comentado, dentro de las funciones asignadas al asesor en este proceso se incluye la de elaborar un informe de valoración de los activos objeto de la venta. En este caso hay que tener en cuenta que no se trataría de la valoración de una empresa o la de un negocio en funcionamiento, sino de la valoración de unos activos correspondientes a una empresa en proceso de liquidación.

Teniendo en cuenta estas circunstancias, el asesor señala que para valorar los activos en venta libres de cargas, se deberá minorar su tasación en el importe de las cargas que pesan sobre ellos, esto es, el coste de amortización de la plantilla vinculada a los activos y las pérdidas derivadas de

la cancelación o terminación de la obra en curso de los Centros en otro lugar.

La tasación de los activos sin cargas ha sido estimada por una entidad tasadora independiente contratada para tal fin, bajo la hipótesis de liquidación de IZAR y asumiendo que esta última dispondría del tiempo razonable para realizar la transacción, existiendo una situación de mercado que permitiera buscar o esperar el comprador más favorable. En este caso, una parte del CENTRO DE GIJÓN se encuentra en terreno público del que IZAR disfruta en régimen de concesión administrativa, la cual se extinguiría al cesar la actividad del Centro.

Para el cálculo del pasivo laboral, el asesor estima dos escenarios posibles en función del coste por amortización de la plantilla vinculada al Centro en venta. Y, finalmente, se estima el coste asociado a la cancelación o subcontratación de la obra en curso comprometida por el Centro que, en el caso del CENTRO DE GIJÓN, correspondería al traslado de la obra en curso a otro astillero para su terminación, aunque incurriendo en mayores costes y retraso en la entrega.

De acuerdo con la suma de los tres conceptos anteriores, el valor estimado por el asesor para el CENTRO DE GIJÓN resultaría negativo, en un intervalo que varía en función del escenario de costes laborales que se maneje.

B) SOBRE LAS BASES DEL PROCESO

6. Sobre el contenido de las Bases

La venta de los activos de IZAR ha contado con unas Bases del Proceso que fueron aprobadas por el Consejo de Administración de SEPI y la Comisión Liquidadora de IZAR en las fases iniciales de la venta (antes de la recepción de las manifestaciones de interés por los potenciales interesados). Dichas Bases fueron remitidas junto con el Cuaderno de Venta a todos los candidatos que

firmaron el acuerdo de confidencialidad y aportaron la documentación requerida por el vendedor. Además, para la recepción de las citadas Bases, los interesados debieron hacer un depósito de 18.000 euros, que serían devueltos cuando completaran el proceso, es decir, tras la presentación de una oferta vinculante válida.

En dichas Bases se señalaba que el proceso de venta, que se ejecutaría mediante una licitación en sobre cerrado, estaba orientado a la obtención de ofertas por la globalidad de los activos, si bien con el fin de maximizar las oportunidades que pudiera presentar el mercado serían admitidas también ofertas por uno o varios Centros.

Adicionalmente, en las Bases se recogía la estructura prevista de la operación, diferenciando tres fases en su desarrollo:

- a)** Fase primera o de Oferta no Vinculante: La presentación de Ofertas no Vinculantes incluye la aceptación de los compromisos y la asunción de las cláusulas contractuales de obligada aceptación.

En las Bases se indica que, para permitir una mejor comparación de las ofertas no vinculantes presentadas, los compradores debían presentar en un primer sobre la documentación requerida por el vendedor y, en un segundo, los siguientes términos para cada Centro ofertado:

- Precio ofertado por los activos.
- Plan de Empleo previsto por el comprador, detallando la utilización de los recursos humanos de IZAR en las actividades a emprender.
- Condiciones económicas ofertadas para la finalización de la obra en curso.

- b)** Fase segunda o de Oferta Vinculante: Esta fase incluye, a su vez, una primera etapa de información (*Data Room / Due Diligence*), en la cual los interesados tendrían acceso al borrador del contrato de compraventa, y una segunda de cumplimentación de documentación y

de presentación de la Oferta Económica.

En esta fase, los licitadores debían ratificar los compromisos asumidos en la fase de Ofertas no Vinculantes y aceptar expresa e inequívocamente, en todos sus términos, el contrato de compraventa y, en su caso, los contratos de finalización de obra. Adicionalmente, debían presentar, en sobre separado, la “Oferta Económica” para cada Centro, haciendo constar el precio ofertado por los activos, el Plan de Empleo previsto por el comprador y las Condiciones económicas ofertadas para la finalización de la obra en curso.

La Oferta Vinculante, que tiene carácter irrevocable desde su recepción por parte de IZAR, debía acompañarse de una fianza de 1 millón de euros que sería reintegrada a los interesados cuando se eleven a públicos los contratos de compraventa.

Finalmente, en las Bases se indicó que, una vez abiertos los sobres que contengan la Oferta Económica ante notario público, IZAR podía optar para cada Centro, por declarar desierto el concurso o por adjudicarlo al Inversor/Consortio que, cumpliendo con los requisitos y verificando todos los aspectos contenidos en las Bases, realizase la Oferta Económica que ofreciera las condiciones que maximizasen el valor patrimonial para IZAR, de acuerdo con los criterios de adjudicación. En dichos criterios se incluye tanto el precio ofertado por los activos, como los costes laborales evitados en la liquidación de IZAR y, asimismo, el ahorro derivado de la terminación de la obra en curso que el comprador, voluntariamente, incluya en su oferta.

- c) Fase tercera o de cierre: Una vez decidida la adjudicación, se procederá a la firma del contrato privado, cuya validez se condiciona a las autorizaciones administrativas pertinentes, debiendo abonar el adjudicatario en ese momento el 25% del precio de adjudicación y, el resto, en el momento de la elevación a público del contrato.

El CCP ha insistido en diferentes ocasiones en la conveniencia de que en todos los procesos se establezcan unas “Bases”, aprobadas y conocidas por todos los interesados desde las fases iniciales de la operación, y en las que se recogiesen los criterios básicos que regirán el desarrollo del proceso. En opinión del CCP, en la medida que el vendedor se ajuste a lo previsto en las Bases y, en su caso, justifique suficientemente las posibles desviaciones respecto a lo recogido en las mismas, se estará enviando al mercado una señal positiva, disminuyendo la incertidumbre de los participantes sobre el desarrollo del proceso.

7. Sobre los criterios de valoración de las Ofertas Vinculantes

Con anterioridad a la recepción de las Ofertas Vinculantes, el Consejo de Administración de SEPI y la Comisión Liquidadora de IZAR aprobaron los criterios que serían tenidos en cuenta para la valoración de las ofertas. En concreto, cada uno de los criterios valorados (en términos del precio ofrecido por los activos o de los costes evitados en la liquidación de IZAR) se traduce en euros con el fin de comparar las ofertas presentadas.

En opinión del CCP la aprobación previa de los criterios que serían aplicados para valorar las Ofertas, así como el esfuerzo desarrollado en esta operación en la objetivación y cuantificación de los citados criterios, han contribuido a dotar de mayor transparencia al proceso.

Finalmente, tal y como se preveía en las Bases, una vez valoradas las Ofertas y cuantificados los compromisos asumidos en las mismas, la adjudicación de los activos se efectúa “a favor del oferente u oferentes que, reuniendo los requisitos exigidos en el proceso y ajustándose a los términos y condiciones establecidos en estas Bases, ofrezca las condiciones que consideradas conjuntamente maximicen el valor patrimonial de IZAR”.

8. Sobre las cartas para presentar ofertas vinculantes

Con posterioridad a la remisión de las Bases a todos los interesados, y a la presentación de las Ofertas no Vinculantes, el asesor envía a los participantes en el proceso las “cartas indicando la forma de presentar las Ofertas Vinculantes”, en las cuales se les detalla el contenido y los requisitos exigidos a las Ofertas Vinculantes, así como los plazos requeridos para su presentación.

En opinión del CCP, la finalidad de tales comunicaciones debería reducirse a insistir frente a los interesados sobre el contenido de las Bases, así como a aportar otro tipo de información que, por sus propias características, no puede ser incluida en las mismas en la fase inicial de la operación, como es el caso de las fechas para la presentación de sus ofertas.

C) SOBRE LA SELECCIÓN DEL COMPRADOR

9. Sobre la Publicidad del proceso

En línea con lo que viene siendo habitual en las últimas operaciones de privatización, se han combinado distintas iniciativas tendentes a fomentar la publicidad del proceso.

De este modo, el asesor promovió de manera activa la participación en el proceso estableciendo un amplio número de contactos directos con potenciales compradores, que se elevó hasta 172 posibles interesados. Entre ellos se encontraban empresas dedicadas a la construcción naval (33%), industrias navales auxiliares y armadores (33%), grupos industriales varios (30%) e inversores financieros (4%). En atención a la nacionalidad, los contactos del asesor se extendieron tanto a empresas de origen español (en torno al 51%) como a compañías europeas de Alemania, Dinamarca,

Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Noruega, Polonia, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido, así como a empresas ubicadas en otros países (Bahrein, Canadá, Corea del Sur, Estados Unidos, Japón, Malasia y Singapur).

Adicionalmente, en esta operación, se insertaron anuncios publicitarios específicamente redactados para el fin que nos ocupa en algunos medios de prensa nacional e internacional, así como en un diario internacional especializado en el sector naval. Dichos anuncios, junto con la documentación necesaria para participar en el proceso, fueron asimismo insertados en las páginas *web* de SEPI e IZAR.

El CCP ha resaltado la importancia de complementar la labor del asesor con una labor publicitaria de este tipo por diferentes razones. Así, por un lado, aunque en este tipo de operaciones la mayor parte de los interesados suelen surgir de los contactos realizados por el asesor, en ocasiones no ha sido así y han surgido importantes competidores que, en un principio, no habían sido contactados por el asesor. Y, por otro lado, esta sería una manera adicional de “señalizar” al mercado que la operación se encuentra abierta a todos los interesados (que, en su caso, cumplan con los requisitos establecidos) con lo que se fomentaría la participación en el proceso.

Por ello, el Consejo considera que tanto la labor del asesor como la publicidad de esta operación ha sido la adecuada para fomentar la concurrencia.

10. Sobre el nivel final de concurrencia en el Proceso

El esfuerzo desarrollado en la labor publicitaria y, especialmente, los contactos previos del asesor con potenciales interesados, facilitaron la obtención en total de 17 muestras de interés en el proceso, que finalmente se traducen en tres Ofertas no Vinculantes que, a su vez, se reducen a dos Ofertas Vinculantes para la adquisición del CENTRO DE GIJÓN.

Aunque este número de ofertas es reducido, el CCP es consciente de

las singulares dificultades que lleva aparejado este proceso de venta, lo que dificulta la obtención de ofertas de adquisición.

Por otro lado, el CCP ha insistido repetidamente en la conveniencia de evitar la exclusión de candidatos en la fase de Ofertas no Vinculantes, a menos que se encuentre debidamente justificada. En lo que a la venta de los activos del CENTRO DE GIJÓN se refiere, se produjo la exclusión de uno de los oferentes en la fase de Ofertas no Vinculante y, posteriormente, de otro candidato tras la presentación de las Ofertas Vinculantes. De acuerdo con la información suministrada por SEPI, la exclusión de los candidatos obedeció en ambos casos a “insuficiencias” e “incoherencias” en sus Ofertas no subsanadas en el plazo previsto, a pesar de haber sido apercibidos para ello, por lo que, en opinión del CCP tales exclusiones están suficientemente justificadas.

11. Sobre los cambios solicitados en la sociedad firmante del contrato

En el momento de presentar su Oferta Vinculante, el grupo que finalmente ha resultado adjudicatario del proceso solicitó autorización a IZAR para que fuese una sociedad creada al efecto, y 100% propiedad de la empresa oferente, la que formalizase la transferencia de los activos y llevase a cabo la terminación de la obra en curso, actuando el oferente como garante solidario de los compromisos adquiridos en la oferta.

La Comisión Liquidadora de IZAR autorizó tal solicitud, tras comprobar que la solvencia de la oferta no se veía negativamente afectada con tal modificación. Esta autorización se apoya, además, en el informe jurídico externo requerido para valorar la adecuación del cambio solicitado por el oferente a lo previsto en las Bases. Las conclusiones de dicho informe calificaban de “perfectamente posible que la Comisión Liquidadora autorice, en el plazo que media entre la presentación de las ofertas vinculantes y la adjudicación, las solicitudes que se formulen por los licitadores ... para que la sociedad mercantil oferente pueda utilizar una sociedad filial o de su grupo

empresarial para firmar, en su caso, el contrato privado de compraventa”.

El CCP considera que, efectivamente, tales modificaciones en la sociedad firmante del contrato de compraventa no contravienen lo recogido en las Bases del Proceso, ni afecta a las garantías de cumplimiento de las condiciones y compromisos incluidos en la Oferta del interesado.

12. Sobre el contrato de compraventa

El contrato de compraventa del CENTRO DE GIJÓN lo firman de una parte el vendedor, IZAR y, de otra, Factorías Juliana, sociedad anónima unipersonal constituida con el fin de adquirir los activos en venta y propiedad 100% de Factorías Vulcano, S.A., entidad oferente del proceso de venta desarrollado.

El comprador adquiere los activos detallados en el contrato por un precio de 2.089.200 euros, al tiempo que asume las obligaciones y compromisos detallados en los anexos del mismo, referidos a cuestiones laborales y de finalización de la obra en curso.

Asimismo, el adquirente acepta los requisitos recogidos en las Bases, relativos a solicitar y obtener autorización previa de IZAR para iniciar cualquier proceso de fusión, escisión y otras operaciones análogas que afecten al comprador, sus accionistas o el Centro objeto de la compraventa durante el plazo de tres años; a mantener la capacidad operativa, la actividad y extensión del Centro, y a facilitar semestralmente, durante el plazo de tres años, la información sobre el cumplimiento de los compromisos de su Oferta Vinculante.

En el contrato queda debidamente limitada la responsabilidad del vendedor derivada de potenciales contingencias futuras. En concreto, el vendedor responderá únicamente ante el comprador, debido a hechos, actos, negocios o contratos anteriores a la elevación a público del contrato en los siguientes términos:

- Las contingencias relativas a la aplicación de la legislación sobre residuos, calificación y situación de los inmuebles, terrenos e instalaciones que integran el objeto de la compraventa y obtención, renovación, modificación o regularización de licencias o autorizaciones necesarias, quedan limitadas al contenido de los informes técnicos y medioambientales que serán comunicados al vendedor y se anexarán al contrato de compraventa.
- Una vez formalizada la venta de los activos y demás elementos, el vendedor se compromete, frente al comprador, a responder de cualquier otra contingencia, sea o no conocida en el momento de la venta, siempre que tenga su origen en hechos, actos, negocios o contratos anteriores a la fecha de elevación a público del presente documento y deriven de cualquier reclamación de tercero.
- Se establece una franquicia de 60.000 euros para cubrir errores o deficiencias de menor importancia de cualquier tipo que sean. Si las responsabilidades individuales del vendedor no exceden de 5.000 euros, no habrá lugar a indemnización.
- La duración de la responsabilidad del vendedor será:
 - Tres años en los aspectos referidos a residuos; calificación y situación urbanística y obtención, renovación, modificación o regularización de licencias o autorizaciones necesarias.
 - Para el resto de contingencias la duración de la responsabilidad equivalente al plazo legal de prescripción o caducidad de las mismas.
 - Las contingencias derivadas de deudas tributarias y laborales y de la Seguridad Social se extenderán hasta la prescripción legal de las mismas.

Finalmente, debe señalarse que el contrato de compraventa firmado por

ambas partes queda sujeto, con carácter suspensivo a:

1. La obtención de la preceptiva autorización previa de la transmisión de la concesión sobre los terrenos en los que radica el Centro por la Autoridad Portuaria.
2. La autorización del Consejo de Ministros, previo dictamen del Consejo Consultivo de Privatizaciones.

IV. CONCLUSIONES

El Consejo Consultivo de Privatizaciones, teniendo en cuenta los condicionantes previos existentes en esta operación, así como las observaciones expuestas en el apartado III, considera que en el proceso para la enajenación de los activos del CENTRO DE GIJÓN propiedad de IZAR CONSTRUCCIONES NAVALES S.A EN LIQUIDACIÓN, así como en la propuesta concreta de adjudicación, se han cumplido los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia por los que tiene que velar este Consejo.

2 de octubre de 2006