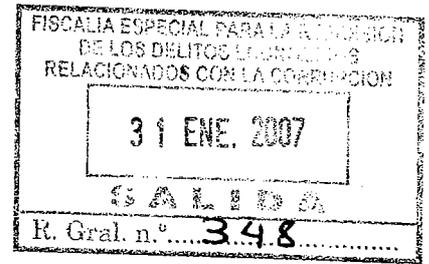




ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

**JUZGADO CENTRAL DE INSTRUCCIÓN Nº 1
DILIGENCIAS PREVIAS 134/06
AUDIENCIA NACIONAL**

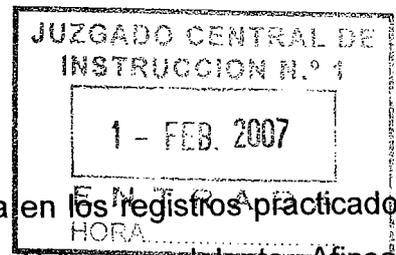


AL JUZGADO

El Fiscal, en el procedimiento de referencia, una vez analizada la documentación que fue incautada en los distintos registros llevados a cabo tras la presentación de la querrela, interesa la práctica de las diligencias que se detallan al final del escrito, con base en los razonamientos que a continuación se exponen:

I.- INTRODUCCIÓN:

El análisis de la documentación intervenida en los registros practicados en las sedes de AFINSA BIENES TANGIBLES, S.A. -en adelante, Afinsa-, AUCTENTIA, S.L., -en adelante, Auctentia- y en los domicilios de Juan Antonio Cano, Albertino de Figueiredo y Carlos de Figueiredo confirman, no sólo la extraordinaria magnitud de la estafa presuntamente cometida por los querrelados, sino también su pleno conocimiento del negocio defraudatorio de captación masiva de ahorro que dirigían y la insostenibilidad de tal negocio. La documentación incautada evidencia igualmente la relevante participación que otros altos responsables de Afinsa y Auctentia tuvieron en el diseño y mantenimiento de la presunta estafa piramidal.



En efecto, sin perjuicio de la concurrencia de otras figuras delictivas, la actividad de Afinsa debe calificarse de estafa piramidal. Un negocio que, como se decía en nuestra querrela de 21 de abril de 2006 y se ha repetido en otros informes posteriores, los responsables de Afinsa han venido desarrollando hasta abril de 2006 y que consistía en la captación de ahorros del público mediante la suscripción de unos contratos-tipo de inversión en sellos instrumentados como venta con pacto de retrocesión, mediante el cual la compañía se obligaba a recomprarlos al vencimiento del plazo pactado por un



precio que incluía el desembolso inicial efectuado por el cliente y una rentabilidad mínima garantizada, cantidades que incluso podían anticiparse al ahorrador trimestralmente.

La apariencia empresarial era, pues, de una actividad lícita de contrato de compra de sellos por el particular, depósito de los mismos a cargo de la vendedora -Afinsa- y mandato de venta o compromiso de recompra por la misma, que se configuraba como una opción para el comprador. Lo que sucedía es que, ni los sellos valían lo que se pagaba por ellos, ni se revalorizaban en la medida que se retribuía al ahorrador, con lo que la única viabilidad del negocio, tal y como se diseñó, consistía en reproducir *ad infinitum* esa misma práctica defraudatoria con nuevos clientes, cuyas aportaciones pudieran ser utilizadas para alimentar semejante dinámica. Ello ha determinado que la entidad AFINSA se encontrara, al día de la presentación de la querrela, en una situación perfectamente conocida por los responsables de la compañía: la de absoluta insolvencia, que se esforzaron en ocultar concienzudamente para mantener la continuidad de la empresa y, con ella, la del engaño generador de la estafa.

Engaño basado, por tanto, en la comercialización de unos sellos sin el valor que Afinsa le atribuía, en ocasiones sin valor alguno, en revalorizaciones inexistentes y en la ocultación del estado de insolvencia de la compañía. A ello se añade, desde su entrada en vigor, el incumplimiento de las obligaciones de la Disposición Adicional Cuarta de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva (LIIC). Tales obligaciones se han mostrado insuficientes para la verdadera dimensión y naturaleza del negocio descrito que, por encima de su calculada formalidad, debe calificarse de «financiero» por la certeza de la revalorización pactada, cuya cuantía queda supeditada exclusivamente al tiempo de duración del contrato y a un porcentaje anual sobre el capital, con total independencia de las eventuales oscilaciones de valor de los sellos, contingencia que, en caso de resultar adversa, tendría nulo efecto sobre el cliente. Veamos con más detenimiento estos aspectos.



II.- INCUMPLIMIENTO DE LA LEY

La actividad de Afinsa estaba excluida del ámbito de las actividades financieras y sujeta a la Disposición Adicional Cuarta de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, bajo la rúbrica "Protección de la clientela en relación con la comercialización de determinados bienes", con un amparo legal limitado fundamentalmente a la obligación para la entidad de someter sus cuentas anuales a auditoría y de informar de manera completa a sus clientes, especialmente de las garantías externas existentes para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones. Ambas obligaciones eran incumplidas por Afinsa al falsear las cuentas anuales, como se analizará más adelante, y confundir al cliente sobre la verdadera naturaleza de su actividad societaria.

Pese a que la D.A 4ª de la Ley prohíbe hacer referencia en la publicidad y en los contratos a los adjetivos financieros u otros que "induzcan a confusión con aquellas actividades reservadas", esto era exactamente lo que sucedía en Afinsa: Los clientes eran desconocedores del verdadero valor del sello y contrataban en la creencia de que estaban invirtiendo, no comprando.

Sus administradores eran plenamente conscientes de ello, como se deduce de la documentación incautada en la sede de Afinsa de la calle Génova, 26, de Madrid. Así, el Informe de julio de 2004, emitido por Cuatrecasas Abogados en interés de Afinsa, encontrado en varios despachos, además de advertir sobre el empleo de cláusulas oscuras, abusivas, poco claras y poco transparentes, recuerda que la utilización en los contratos de términos como "valores", "inversores", "inversión", "cotización", "lista de cotización", "intereses", "tipos de interés", "generan el riesgo de inducir a confusión sobre el tipo de actividad realizada [por Afinsa]" y "podría dar lugar a crear una cierta apariencia de que [Afinsa] realiza una actividad financiera sujeta a supervisión". El informe advierte que "podría inducir a la clientela a un error" por lo que sugiere "evitar referencias a dichos términos".

En el mismo sentido, un Informe confidencial elaborado por KPMG Abogados S.L., con fecha 31-12-2004 y remitido el 4-2-2005 a Joaquín Abajo Quintana, cuya copia se encontró en diversos despachos en la sede de Afinsa, denominado “de revisión legal de adaptación a la Disposición Adicional 4ª de la LIIC”, analiza las prácticas y procedimientos utilizados por Afinsa en el marco de sus relaciones contractuales con los clientes de inversión filatélica, estableciendo diversas infracciones de la D.A. 4ª en el ámbito precontractual, contractual y postcontractual. Entre las más significativas destacan: el incumplimiento de la obligación de suministrar a los clientes, con anterioridad a la formalización de los contratos, información clara y precisa relativa a la legislación aplicable a los mismos; la falta de información transparente sobre los sistemas de valoración y valor de la filatelia; la falta de puesta a disposición de los clientes de las condiciones contractuales y del informe de auditoria y el empleo de términos propios de la actividad financiera, como el de “rendimiento financiero”, “rentabilidad”, “inversión”, “valor filatélico” o “cotización”. KPMG Abogados, S.L. concluye, en el resumen ejecutivo que anexa al comentado informe, que *“De acuerdo con nuestra revisión, Afinsa no cumple plenamente con las obligaciones y requerimientos de protección al consumidor establecidos por la DA 4ª LIIC”*. Pese a la importancia de las contravenciones detectadas, KPMG añade sin recato que *“su situación de incumplimiento no puede considerarse grave en la medida que:*

- *Los incumplimientos detectados no constituyen deficiencias de difícil subsanación...*
- *A falta de desarrollo reglamentario y en especial de impulso por parte de las administraciones públicas para la total virtualidad de la DA 4ª LIIC, la probabilidad de inspecciones de oficio en materia de protección al consumidor y, por ende, de incoación de expedientes sancionadores contra las entidades sometidas a esta disposición, en la actualidad puede calificarse como remota”*.

En el curso del procedimiento los querellados han invocado, en el legítimo ejercicio de su derecho de defensa, el escrupuloso cumplimiento de la ley y lamentado la ausencia de un marco regulador más preciso. En contraste



con tales manifestaciones, el documento interno de Afinsa intervenido en su sede, denominado "Confidencial. Análisis de reposicionamiento. Propuestas de líneas de actuación", de febrero de 2002, ofrece una muestra de cuáles eran las verdaderas aspiraciones de los rectores de Afinsa en el ámbito institucional, a saber: "Creación de un pseudo marco regulatorio (por imagen)", con un "Objetivo: Fondo de Garantía similar a 1 mes vencimientos CIT. Importe: 40 millones €". En definitiva, un cambio legal para poder continuar el negocio exactamente igual y con mejor imagen. Parece que los rectores de Afinsa, como el Príncipe de Salina en la magistral novela de Lampedusa "El Gatopardo", eran muy conscientes de la necesidad de que todo cambiase para que todo permaneciera igual.

III.- EL VALOR DE LOS SELLOS

Ya se ha dicho que los sellos, que actúan de subyacente de los citados contratos, no valen, ni mucho menos, lo que los inversores pagan por ellos y tampoco se revalorizan o no lo hacen en la medida de la revalorización prometida al inversor.

Inicialmente, ya resulta llamativo que esos sellos que con tanto esmero se dicen custodiados en las cámaras de seguridad en las debidas condiciones de temperatura y humedad, se encontraran, justo antes de la adjudicación a los clientes, en un estado bien distinto, que podríamos calificar de lamentable, lo que abona la idea de que los sellos sólo se convierten en "valiosos" tras pagar el inversor por ellos. Así se reconoce en el documento intervenido en la planta 4ª de la sede de Afinsa en la calle Génova, 26, un "Confidencial" elaborado por Vicente Martín Peña con fecha 21-5-2003, en el que, respecto al departamento de valores, escribe:

"Detectamos carencias graves en su organización y control. [...] Tenemos un preocupante problema de espacio: los envíos de los proveedores se agolpan en pasillos y zonas de paso, fuera de las cámaras especialmente diseñadas, que están al límite de su capacidad."



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

En el mismo sentido, el informe de Audalia Consultores de 29-7-2004, también intervenido en la citada sede, sobre "Análisis y auditoría del proceso de compra y aprovisionamiento de valores filatélicos", junto a múltiples incidencias en materia de administración, gestión y facturación, señala que:

"Cuando se ha realizado la visita a los almacenes, se ha observado que la filatelia no está ubicada en lugares adecuados ni está identificada correctamente. No nos consta que la visita se realizara en un momento de punta de existencias, por lo que entendemos que se trata de la situación normal. El problema es especialmente grave en el caso de Central de Compras. Creemos que se está corriendo un riesgo de descontrol de la filatelia almacenada, que se podría ver agravado si se produjera un crecimiento de la actividad."

No parece razonable que unos sellos tan valiosos, aparente fundamento del negocio de Afinsa, se encontraran, como detectó Audalia, en las condiciones de almacenaje que describe:

"pasillos que no están libres de obstáculos, almacenamiento junto a fuentes de agua, almacenamiento en la parte superior de los armarios, estanterías dobladas por el peso, cámaras abiertas, etc."

La mercancía adquirida por Afinsa a su principal proveedor GUIJARRO LÁZARO, lo fue a un 8% del precio del catálogo, vendiéndola después a los inversores con un margen del 1.150%. En concreto, Afinsa, durante los ejercicios 1998 a 2002, compró a GUIJARRO LÁZARO sellos por 57.884.084,03 € (9.631.101.205 pesetas) y los vendió a sus inversores en 723.551.050,38 € (120.388.765.067 pesetas), lo que es tanto como decir que, sobre una mercancía con un coste de 57.884.084,03 €, adquirió compromisos de recompra por valor de 723.551.050,38 €, cifra a la que habría que sumar lo comprometido en concepto de rentabilidad garantizada —de un 7% a un 10% anual en los años citados—.



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

Afinsa había comenzado a negociar los contratos CIT en 1994, como modalidad de contrato cuyo objeto eran lotes de sellos de alto valor unitario, raros, antiguos y muy valiosos. Pese a que los sellos CIT no debían abundar en el mercado, Afinsa vendió más de un millón de ellos, que le fueron suministrados por Guijarro Lázaro. Las variedades de sellos correspondientes a ejemplares valiosos son relativamente bajas, de unos doscientos o trescientos, pero de ellas Afinsa ha vendido miles de ejemplares iguales. Ya en nuestra querrela indicábamos que obra en las diligencias el análisis de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre en relación con un sello de Chipre nº 104 del Catálogo Y&T, en el que se concluye que se aprecian diferencias significativas entre los sellos aportados por la Inspección y la muestra. No puede ser de otro modo pues, como se reconoce en un informe de Cuatrecasas, denominado "Inspección Tributaria Ejercicios 1999 a 2003: Defensa. 7-3-2005" intervenido en el registro llevado a cabo en la sede de Afinsa, "no existe defensa fácil sobre el hecho de haber adquirido grandes cantidades de sellos cuyo valor en el mercado es especialmente elevado debido a su escasez: p.e. se adquirieron 5.541 ejemplares del sello 104 Chipre, cuando según el experto filatélico, a lo largo de su vida profesional él ha podido tasar entre 8 y 10 ejemplares".

En idéntico sentido, un "Confidencial", de 17-1-2005, sobre "Nuevo CIT", elaborado por el departamento de Afinsa denominado "Organización y Medios" e incautado en la planta 4ª de la sede social, señalaba entre los principales problemas del CIT, que "*la imagen de que los bienes tangibles basan su revalorización en la escasez de los mismos se contradice con la satisfacción ilimitada de la demanda de contratos CIT*".

El indicado sello de Chipre es sólo una muestra: Todo indica que una muy importante cantidad de los sellos suministrados por Guijarro Lázaro a Afinsa son falsos. Así se revela incluso en un informe de valoración de filatelia de enero de 2006, elaborado a requerimiento de Afinsa por una persona identificada como Steve Washburne quien, analizados 400.000 lotes filatélicos

adquiridos a Guijarro y a sus sociedades entre 1999 y 2003, atribuye un valor a la filatelia de 3.533.878,94 € a 31-12-2005, en torno a un 2,5% y un 3% del valor de catálogo. En dicho informe, intervenido en el registro de la sede de Afinsa y que no fue facilitado a la administración judicial, pese a que lo pidió reiteradamente, el experto identifica numerosos sellos falsos, además de abundantes reimpressiones, de valor ínfimo, sellos “dudosos” y otros que manifiesta “no conocer muy bien”, pero que, comparados con cualquier sello original, presentan “unas diferencias que no tiene que haber, sobre todo en cuanto a diseño y papel”.

Resulta sorprendente que Afinsa admitiera este material durante cinco años y más todavía que no ejerciera ninguna acción judicial contra el proveedor, pese a haberle sido así indicado, con toda lógica, por sus abogados, limitándose a requerir a Guijarro Lázaro, en junio de 2003, cuando la Inspección de Hacienda llevaba varios meses abierta, para que retirara los sellos, emitiera una factura de anulación y sustituyera la filatelia. Guijarro Lázaro se negó a ello y en cartas de 14-7 y 1-8-2003 recordaba a Afinsa que “*a lo largo del tiempo les ha suministrado el mismo tipo de producto, sobradamente conocido por Vds. y por mí*”, que los sellos se ajustaban estrictamente a las especificaciones unilateralmente establecidas por Afinsa y que nunca pusieron el mínimo reparo a unos sellos que eran “*obviamente examinados de inmediato por sus numerosos técnicos filatélicos*”.

A día de hoy, existen importantes partidas de sellos CIT adquiridos a Guijarro Lázaro y sus sociedades que continúan adjudicados a clientes de Afinsa, en tanto que los indicios de connivencia entre este proveedor y la compañía son verdaderamente significativos.

Durante toda la vida de la compañía, los administradores de Afinsa fueron perfectamente conscientes de que para el mantenimiento de la actividad, resultaba esencial controlar tanto el precio de los sellos como su revalorización. Esto es, no tanto que los precios de catálogo fueran elevados sino, sobre todo, que se revalorizaran constante y permanentemente. A tal fin,

nada mejor que el control de un catálogo. Y, por supuesto, que los clientes y el mercado en general no lo supieran, de modo que el catálogo pareciera “independiente”. Y es que *“El dominio, control y mangoneo de los catálogos es una meta perseguida afanosamente por los más avisados. Ser a la vez editor de la Lista de Precios (elevada a la categoría de Biblia-Catálogo) y ser actor con lo vendible, es una de las más insidiosas formas de monopolio”* (Informe “Los monopolios en la Filatelia (y de cómo es obligado relativizar los precios aparecidos en la biblia-catálogo)”, encontrado en la Sala de Juntas de la sede de Auctentia en el Paseo de la Castellana, 50 de Madrid).

Este fue siempre el gran anhelo de Afinsa: Controlar los catálogos. Ya en un informe de 12-6-2002, bajo el epígrafe “Comunicación a Organización”, se dice, en el apartado “Problemática del recurso filatélico”: *“Control efectivo del valor del catálogo. Se está gestionando el control de un catálogo internacional o la creación de uno propio, con el fin de poder obtener una fijación de precios conforme a nuestra filosofía”*. (documento intervenido en la planta 4ª de la sede de Afinsa). Igualmente, en el Consejo de Administración de Afinsa, de 16-5-2002, preocupados todavía por las repercusiones del conocido como “caso Banfisa”, Carlos de Figueiredo recordaba que el catálogo Yvert & Tellier se edita cada tres años y no revaloriza la filatelia por lo que *“considera necesario que la Compañía intente controlar un catálogo rápidamente”*

Francisco Guijarro Lázaro fue sustituido desde mediados de 2003 como proveedor exclusivo de los sellos CIT por la sociedad americana GREG MANNING AUCTIONS INC (GMAI), cotizada en el Nasdaq, con la que Afinsa había celebrado un contrato de compraventa en exclusiva de este tipo de sellos. En septiembre de 2003, Afinsa había adquirido la posición mayoritaria en GMAI con una aportación de inventarios de sellos y casas de subastas en Europa. La tenencia de las acciones de GMAI por Afinsa era indirecta, pues se hallaban en poder de Auctentia, sociedad vinculada 100%. A partir de octubre de 2005, GMAI cambió su nombre por el de ESCALA GROUP.



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

Afinsa fijaba tradicionalmente los precios de los sellos en los contratos PIC y MIP conforme a una lista de cotización propia, con referencia al catálogo DOMFIL, editado por Domfil Catálogos Temáticos Internacionales, S.A., cuyo capital casi íntegro pertenecía a la propia Afinsa. Pero la listas propias, como las que utilizaba otra empresa del sector, Forum Filatélico, no resultan tan objetivas frente a terceros como un catálogo "independiente".

Pues bien, los precios de la filatelia que Afinsa adquirió durante los tres últimos años a GMAI venían fijados en el catálogo BROOKMAN, un catálogo estadounidense que se presenta como prestigioso e "independiente" pero que fue adquirido confidencialmente por Afinsa en junio de 2003 por 650.000 \$. Era Afinsa por tanto la que decidía el material que debía catalogarse y su valor que, tras ser aprobado por el Consejo de Administración de la compañía, era comunicado a los editores de Brookman, bien directamente o a través de GMAI.

En un documento sobre catálogos, de fecha 24-6-2004, firmado por Ramón Egurbide y encontrado en su despacho de la sede de Auctentia en el Paseo de la Castellana, 50 de Madrid, se establece cómo Afinsa decide el precio de catálogo y cómo sobre ese precio, el que interesa para sus programas de inversión, se fija el precio de compra:

"En principio ABT no está dispuesta a adquirir ninguna filatelia para sus programas de inversión, que en el momento de la compra su valoración no esté referenciada a un catálogo concreto y que ha de ser, en primer lugar, el Brookman y en su defecto el Domfil [...]"

Una vez determinada por ABT la valoración más conveniente para sus programas de inversión, esta valoración será la que sirva de base para que GMAI establezca la referencia de precio para adquirirla a su proveedor y servirá, así mismo, como valor de cotización en el catálogo Brookman que en su momento se edite al respecto.

En consecuencia, no puede establecerse con ningún proveedor un precio de compra de un lote de filatelia no catalogado sin antes proceder del



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

modo que ABT, el cliente final, ha determinado para establecer el precio que a ella le sirva de referencia en las adjudicaciones de sus programas de inversión.”

Con arreglo a estos criterios, Afinsa compraba la filatelia a GMAI al 10 o al 15% del valor de catálogo que, a su vez, suponía un enorme sobreprecio sobre el pagado por su participada, precio que igualmente decidía Afinsa. Tomando por ejemplo la colección de los *Imperforates and proofs* de la ONU, un comerciante americano, Arthur Morowitz, lo vende a GMAI en abril de 2004 por 2.8M\$ y Escala a Afinsa entre diciembre 2004 y julio 2005 por 11.8M\$. Afinsa lo incluye en el catálogo Brookman por valor de 85M\$. Este era, nada menos, el precio para los clientes. Mediante la interesada catalogación, Afinsa conseguía colocar a sus clientes unos sellos de escasísimo valor por un altísimo precio y, al tiempo, desviar beneficios a su participada, GMAI/Auctentia. Plenamente conscientes de ello, en un documento de trabajo confidencial sobre la fusión con GMAI, de 1-12-2003, incautado en la sede de Afinsa, los administradores de Afinsa observan temerosos:

“Hasta la fecha no se ha puesto de manifiesto en las auditorias el contrasentido que supone que Afinsa compre a empresas del grupo material que sólo ella tiene derecho a comercializar y pague por este concepto márgenes y/o comisiones que no tendría porque (sic). Esta contradicción saldría a la luz en cuanto un proceso de due diligence o una inspección fiscal revise los contratos y vea que se puede tratar de una transferencia internacional de beneficios de forma encubierta”.

La preocupación porque el mercado no supiera que el catálogo Brookman pertenecía a Afinsa era permanente. Así, en *e-mail* intervenido en el registro llevado a cabo en el Paseo de la Castellana, 50, de fecha 20-10-2003 y enviado por Carlos de Figueiredo a Greg Manning, aquél le indica a éste que le mande 500 ejemplares del catálogo pero que, como ya está advertido, el nombre de Afinsa no puede aparecer (*“as you are aware, our name must not appear”*). La importancia que para Afinsa tenía controlar secretamente el

catálogo Brookman era tal que, planteada la posibilidad de que se editara en España, lo que resultaba más operativo y más económico, se decide (lo decide Juan Antonio Cano) que, aunque resulte más caro, se continúe editando en Estados Unidos, para asegurar la independencia del catálogo, tal y como comunica Carlos de Figueiredo a Greg Manning en e-mail de 16-10-2003 (*He [Juan Antonio] believes that in order to keep perfect independence between Brookman and us, it should be Brookman that edits the catalogue in the US even though it can turn out to be more expensive*). La otra razón para editar el catálogo en los Estados Unidos es de imagen, para evitar que el listado de precios dé la impresión de ser una lista casera (*"home made list"*), lo que en realidad era (e-mail de 3-12-2003, remitido por Carlos de Figueiredo a Greg Manning e incautado en el mismo registro de la sede de Auctentia).

Cuando la propiedad del catálogo Brookman por Afinsa dejó de ser un secreto, *"debido a la filtración a la SEC sobre catálogo Brookman"*, los máximos responsables de Afinsa adoptaron un *"cambio de estrategia en adjudicaciones"*, y decidieron acometer la edición de un *"catálogo mundial"*, actividad a la que estuvieron dedicados en los últimos meses de actividad de Afinsa (manuscrito intervenido en la planta quinta de la sede de Afinsa en la calle Génova, 26 de Madrid). Este sería, o eso pretendía Afinsa, una suerte de catálogo definitivo, a la vista del volumen de negocio de la compañía pues, como señalaba Vicente Martín Peña en el Consejo de Administración de 17-10-2002, *"el catálogo al que se referencie Afinsa va a ser el que sobreviva, y más teniendo en cuenta que Fórum también va a seguir una política de compras y de ventas parecida a la de Afinsa"*

Esta es sin duda una de las claves de la estafa –presunta– que cometieron los responsables de Afinsa: lo que en la compañía se denominaba *"la filosofía del negocio"* o la *"política de precios de Afinsa"*, inspirada por su fundador y Presidente hasta 2003, Albertino de Figueiredo, quien en *"Una política de mercado para el mundo del sello"*, documento intervenido en la sede de Auctentia, se permitía afirmar que *"el mercado necesita ser regulado por los que pueden hacerlo y la mejor forma de hacerlo es aplicando con rigor los*



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

precios que marca el catálogo de sellos, desterrando de una vez para siempre la competencia desleal entre los comerciantes y aplicando una subida paulatina y firme de precios en los catálogos de todas las editoras". Justamente lo que necesitaba Afinsa para poder encubrir esos intereses que pagaba a los engañados inversores en sellos. Albertino de Figueiredo llegaba incluso a censurar a quienes no revalorizaban puntualmente, cada año, la filatelia, como hizo en la carta de 15-3-2004 remitida a Pierre Schittecatte, presidente de la Cámara belga de negociantes de sellos, a quien tras recordarle que le felicitó el año anterior por revalorizar la filatelia, le mostraba su contrariedad porque ese año hubieran congelado los precios, advirtiéndole que los sellos son "un producto que, al fin y al cabo, sólo satisfacen plenamente cuando se revalorizan adecuadamente en defensa de los coleccionistas que los poseen y de los comerciantes que tienen un stock de ellos". El riesgo de no seguir esta "política" lo tenía muy claro Albertino Figueiredo: "Esta es una vieja lucha que, si no se vence, terminará por explotarnos en las manos en pocos años", terminaba, de forma ciertamente premonitoria, su misiva.

Porque abandonar la revalorización de la filatelia a criterios objetivos, o simplemente de terceros verdaderamente independientes, suponía la inviabilidad de la actividad de Afinsa o, mejor dicho, dejar al descubierto el verdadero negocio financiero de Afinsa, con la imposibilidad de justificar formalmente las retribuciones, los intereses en definitiva, que se pagaban a los clientes con las aportaciones de los nuevos inversores. Dicho en palabras de Vicente Martín Peña:

"Si dejamos sacar los precios a un tercero, estamos realmente en sus manos, lo que no puede ser admisible dada la naturaleza de nuestro negocio"
(Consejo de Administración de 24-7-2002)

O como, con toda claridad y sencillez, recordaba el Presidente de Afinsa en el Consejo de 18-10-2001:

"no podemos permitirnos que baje el precio de los sellos".



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

La estrategia es seguida como un dogma por todos los miembros del Consejo de Administración y por el resto de máximos responsables de Afinsa. Así, Carlos de Figueiredo, en un *e-mail* de 23-2-2004 (intervenido en la caja fuerte de la sede de Auctentia) reprende, como hace su padre Albertino, a Mr. Hans W. Hohenester, responsable del Catálogo Michel por bajar los precios, advirtiéndole que nunca baje los precios de los sellos, porque desanima al coleccionista y arruina al comerciante (*"but NEVER -con mayúsculas y negrita en el original- lower the prices of the stamps. This discourages the collector and ruins the dealer"*).

IV.- EL CARÁCTER FINANCIERO DE LA ACTIVIDAD DE AFINSA

Ya nos hemos referido antes a la utilización de términos financieros en los contratos de Afinsa y a cómo los propios informes que manejaba la compañía advertían sobre el riesgo de que tales términos indujeran a error a los clientes. Los responsables de Afinsa han alegado en el curso de la causa que tal calificación jurídica -el carácter financiero de la verdadera actividad económica de Afinsa- deriva de la simple adhesión de la Agencia Tributaria a consultas no vinculantes, señaladamente la Consulta 7/1991 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (BOICAC nº 6) y la Consulta de 20/9/1996 de la Dirección General de Tributos. Aunque la calificación del negocio de Afinsa como financiero no deriva exclusivamente de tales consultas, es lo cierto que la literalidad de ambas es suficientemente expresiva al efecto y que han sido obviadas conscientemente por los responsables de la entidad so pretexto de su carácter no vinculante, aun cuando fueron los propios querellados quienes plantearon personalmente a la Dirección General de Tributos la segunda de ellas. A ambas habría que añadir la Consulta 1923/2004 de la Dirección General de Tributos en respuesta a un inversor de Afinsa como titular de un contrato CIT-25 en la que se analiza pormenorizadamente dicho contrato y cuyos rendimientos se consideran provenientes del capital mobiliario. Dicha consulta, entre otras cosas, señala:



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

“La inversión en dicho producto ha de realizarse a partir de un importe mínimo necesario y tiene una duración predeterminada y una rentabilidad fija igualmente cuantificada en el momento inicial de la inversión... Aun cuando la inversión se estructura mediante dos contratos que implican la compra y la venta de valores filatélicos, sin embargo es preciso destacar que la cuantía del resultado económico no parece derivarse de una forma directa de los valores filatélicos concretos que actúan como subyacente del producto contratado, ya que no se verá alterado como consecuencia de la fluctuación que tuvieran en el mercado los precios de dichos bienes. En este sentido hay que señalar que, tal como se configura la inversión, la posterior evolución del valor de los activos tangibles asignados no se traducirá en ningún caso en la obtención de un menor beneficio distinto del previsto al inicio, ni en la posibilidad de una pérdida para el consultante, sino que en cualquier caso se percibirá una cantidad mínima prefijada, no asumiendo el inversor el riesgo o incertidumbre propios o inherentes de las variaciones de valor que pudieran derivarse de la adquisición y posterior enajenación de un determinado bien tangible. (...) Por tanto se trata de un producto de inversión que no puede desglosarse en operaciones aisladas e independientes, sino que, por el contrario, constituye una única operación financiera que, a efectos tributarios debe ser considerada en su conjunto.”

Frente a ello, los administradores de Afinsa han opuesto las contestaciones dadas a la asociación ADICAE por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y la Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores. Se trata de escuetas contestaciones en las que se hace un somero análisis *formal* de los negocios del sector de bienes tangibles en general, para concluir si entran o no bajo supervisión administrativa del órgano que contesta. Ninguna de ellas se pronuncia particularmente sobre el negocio de Afinsa, como ninguno de tales organismos ha analizado los contratos en particular de esta entidad.

Hasta ahora, sólo constaba que la Agencia Tributaria hubiera analizado en profundidad la total actividad de la entidad Afinsa en una inspección que ha durado años y cuyas voluminosas actuaciones obran en el expediente de comprobación tributaria aportado a las actuaciones.

Sin embargo, resulta sumamente revelador que, al margen del informe encargado *ad hoc* al abogado y catedrático Ángel Rojo a petición de Afinsa para su defensa ante la Agencia Tributaria, Afinsa también tuviera informes que avalaban esta realidad financiera, por lo demás, evidente. Y ello al

margen de que el auditor de Afinsa —imputado en esta causa— ha sido sancionado por Resolución de 4 de abril de 2006 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por infracción grave al haber incumplido normas de auditoría que pudieran tener un efecto significativo sobre el resultado de su trabajo y, por consiguiente, en su informe en relación con los trabajos de auditoría de las cuentas anuales de 2002. Como se aprecia en la resolución del ICAC, el auditor debió tener en consideración los elementos de naturaleza financiera de la entidad que se derivaban de su propios papeles de trabajo.

Así, en la diligencia de entrada y registro practicada en la sede de Afinsa sita en C/ Génova nº 26 de Madrid se incautaron varios informes, referentes a la posible consideración financiera de su negocio. De entre ellos puede destacarse, por ejemplo, la “Carta-Informe de conclusiones sobre principios contables aplicables a transacciones singulares” de fecha 13 de octubre de 2004, así como el *Memorándum* que lo acompaña de 14 de octubre de 2004, firmados por “KPMG Auditores, SL”. Estos documentos, cuya copia se encontró en diversos despachos de la sede de Afinsa y en la Sala de Juntas de la sede de Auctentia, utilizan términos tan expresivos en cuanto a la necesidad de contabilizar las operaciones de Afinsa con criterios de actividad financiera que debemos remitirnos a su contenido íntegro tal y como aparece incorporado a la causa bajo fe pública judicial.

O el borrador de 31/5/2004 del documento denominado “Metodología para diseños de modelos contables”, donde se propone que Afinsa sea una “*entidad financiera con operaciones de pasivo*” (pág. 3) con un modelo de contabilidad “*mixto*” donde se “*idealice contablemente*” la actividad de la entidad y además sea “*creíble*” frente a terceros (pág. 7). En la pág. 11 de dicho informe se habla además de “*exteriorizar*” determinada obligación financiera en relación con las retenciones de capital mobiliario, “*con algo de ingeniería financiera*” (sic), expresión que encubre una maniobra cuyo alcance último desconocemos.

Hasta aquí se han citado algunos de los informes que obraban en poder de los responsables de Afinsa y que podemos denominar externos. Pero la propia compañía disponía de informes internos que avalaban esta realidad. Por ejemplo, el "Confidencial" de mayo de 2005, "Modelo de rentabilidad de productos de inversión. Análisis de la rentabilidad del PIC", un estudio elaborado por "Organización y Medios", denominado Plan 0M0501, que fue intervenido en la planta 2ª del edificio de la calle Génova, 26 de Madrid. En él se establece que *"históricamente el 100% de los clientes ejercen el derecho de recompra y dadas las características del mercado de los bienes actualmente comercializados en estos productos, todo hace indicar que este comportamiento se mantendrá en el futuro"*. De ahí que, *"al estar obligados por contrato a recomprar los bienes soportes de los productos en un determinado plazo de tiempo, la rentabilidad de la operación debe analizarse en su conjunto, esto es, desde la venta del primer lote hasta la recompra del último"*. Exactamente lo mismo que decía la Consulta 1923/2004 de la Dirección General de Tributos.

En otro "Confidencial", de 17-1-2005, sobre "Nuevo CIT", elaborado por "Organización y Medios", ya citado, se identifican los "principales problemas del CIT actual". Entre ellos, nada menos que:

- *"No se produce valoración de la filatelia a la finalización del contrato y el cliente siempre recibe la cantidad mínima indicada en el mismo"*
- *"Las operaciones de mediación no son tales en sentido estricto..."*
- *"Gran dificultad en la justificación de la contabilización realizada ante la inspección"*
- *"Gran dificultad para ajustar los valores de los lotes a los importes fijos actualmente "invertidos" por los clientes"*

El 26-3-2004, un grupo de trabajo formado por responsables de Afinsa y de Cuatrecasas analiza confidencialmente las posibilidades de mejora tributaria sobre el modelo contable de Afinsa y concluye que *"late en la mayoría, por no decir en la totalidad de los miembros del Grupo de Trabajo, la idea de que la contabilidad no refleja fielmente y con precisión, las ganancias"*



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

reales de la Compañía y por ende la fiscalidad de la misma...". Este documento se halló en varios despachos de la sede de la compañía de la calle Génova, 26, de Madrid.

Los propios dirigentes de Afinsa, en los Consejos y Comités, se muestran muy conscientes de cuál era la verdadera naturaleza del negocio de Afinsa, toda vez que nunca se refieren a la revalorización del sello, sino a los "tipos de interés". Así, en el Comité Ejecutivo de 21-9-2000 se discute la retribución del contrato a corto plazo, 12 meses. Martín Peña dice que el 7% a los nuevos clientes les parece bien, pero a los antiguos les parece poco. En todo caso hay que tener en cuenta, continúa Martín Peña, que "las operaciones bancarias equivalentes se encuentran en un 1% o un 2% menos que lo retribuido por Afinsa". Juan Antonio Cano dice que "cada medio punto en el tipo de interés, supone aproximadamente 300.000.000 de pesetas anuales para la compañía". Y añade que se debería hablar de "TAE". Esteban Pérez le da la razón, "con lo que se lograría, además, una homogeneidad mayor con el mercado". Terminan por aprobar, en consideración a la retribución bancaria del dinero y nunca a los productos filatélicos, el 7,5% a 12 meses y el 16% a 25 meses.

O en el Consejo de Administración celebrado el 12-12-2001, cuya acta recoge que "El Sr. Cano indica que los tipos de interés se han fijado en las operaciones a 12 meses con pago trimestral al 6,5 por ciento y con pago a vencimiento al 6,75 por ciento y en las operaciones a 25 meses, el 13,5 por ciento, con pago trimestral y el 14,5 por ciento, con pago a vencimiento." ¿No resulta llamativo que Afinsa redujera en los últimos años la retribución por las inversiones? ¿Los sellos se revalorizaban menos o es que habían bajado los tipos de interés?

V.- LA INSOLVENCIA DE AFINSA

No obstante lo dicho, los querellados vienen negando tal consideración financiera del negocio y advierten que el alegado desfase patrimonial de



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

Afinsa es sólo fruto de la contabilización de su actividad conforme a patrones financieros que no comparten. Tal alegación no es atendible, pues, dada la magnitud de los compromisos adquiridos con los clientes, la situación de déficit patrimonial de la empresa puede aflorar conforme a otros criterios. Así lo indicaba el informe del administrador judicial de 4-7-2006 cuando recordaba que no hay otra forma de presentar la imagen fiel de la empresa que hacer lucir en el pasivo los compromisos de recompra y en el activo los valores filatélicos, si se quiere mostrar la imagen fiel del patrimonio. No en vano, el propio director de contabilidad y consejero de Afinsa hasta el año 2003, el querellado Emilio Ballester, reconoce en una carta de fecha 7 de mayo de 2004 dirigida al entonces Presidente de Afinsa, Juan Antonio Cano, que la entidad no tiene beneficios reales y que dicho beneficio se “*forma*” de manera creíble para terceros. Se trata del reconocimiento palmario del engaño que la entidad reproduce durante años frente a terceros: el fingimiento de una solvencia inexistente que mueve a los clientes a su millonaria inversión. Señala Emilio Ballester en su misiva, cuyos expresivos entrecomillados fueron puestos por su autor:

“Querido Juan Antonio

[...] Como ya te anticipé, cuando me pediste que le diera “toda, toda la información” de cómo funcionábamos, suponía un cierto riesgo el que no llegase a comprender los “cuadros” y con ello el llegar a entender un concepto de beneficio derivado de nuestra actividad (que realmente no existe, pero que cuando se “forma” se puede explicar a terceros y sobre el que “nadie ha dudado” hasta la fecha)”.

En definitiva, se forma un beneficio ficticio que no existe y se oculta al inversor la crisis económica de la empresa.

Pero, con ser expresiva esta carta, la documentación interna de la compañía incautada en los registros contiene textos mucho más explícitos. En el “Confidencial”, de 17-1-2005, sobre “Nuevo CIT”, elaborado por “Organización y Medios”, ya citado, se señala entre los principales problemas



del CIT, los *“Valores mínimos garantizados en el mercado, de acuerdo a la disposición adicional IV, o lo que es lo mismo, valor liquidativo de estos bienes en el caso de imposibilidad de ABT de hacer frente a sus compromisos”*. Esto es, que el valor de los activos, señaladamente la filatelia, no resulta suficiente para atender las obligaciones contraídas con los clientes.

El confidencial titulado “Análisis de reposicionamiento. Propuestas de líneas de actuación”, de febrero de 2002, parte de la realidad empresarial y comienza admitiendo que *“información oficial (en cursiva en el original) ≠ real”* (página 3). En la página siguiente se define con sencillez lo que es un negocio piramidal: *“La situación de partida (rentabilidad y solvencia) es de extrema gravedad, sólo soportada por una necesidad creciente de flujos de tesorería, que además agrandan el problema”*. En la página 5 se dice: *“Es sencillo detectar que la verdadera situación de insolvencia de la compañía no puede deducirse de sus libros”*. Y en la siguiente: *“...complementariamente al re-equilibrio de la rentabilidad de la actividad, ha de resolverse el re-equilibrio patrimonial y la insolvencia empresarial. En el análisis del reposicionamiento se han considerado 3 ámbitos de gestión:*

- *Minimizar las ineficiencias*
- *Buscar sentido económico a la realidad empresarial*
- *Resolver el quebranto patrimonial”*.

En la página 29 se remata, como *“CONCLUSIÓN, Enorme quebranto patrimonial. Recursos propios negativos(!)”*. Este documento fue encontrado en el despacho de Fernando Galindo en la sede de Afinsa con la anotación manuscrita: *“25 febrero 2.02 (sic) Reunión con JAC y EB”*. Obviamente se refiere a Juan Antonio Cano y a Emilio Ballester.

No se trata de un documento aislado. En el confidencial incautado en la planta primera de la sede de Afinsa, denominado “Afinsa corporación. Estilo de dirección”, de abril de 2003, la introducción es del siguiente tenor:



“En el documento se obvia la estructura jurídica de las diferentes compañías, al objeto de incidir sobre el eje central de responsabilidades para la gestión de la compleja y delicada situación empresarial de partida:

- Importante quebranto patrimonial
- Incapacidad para rentabilizar los recursos comprometidos de clientes de inversión”

Los responsables de Afinsa eran perfectamente conscientes de la verdadera situación de la compañía, la que no reflejaba la contabilidad oficial, y muestran su preocupación en numerosos Consejos de administración porque el negocio se les acaba, la pirámide no aguanta mucho más, de ahí que ya en el Consejo Ejecutivo celebrado el 15-6-2000, Juan Antonio Cano hablara de la *“necesidad imperiosa de nuevos productos”*. En el “Confidencial” de mayo de 2005, “Modelo de rentabilidad de productos de inversión. Análisis de la rentabilidad del PIC”, antes citado, se dice con toda claridad; *“Es necesario iniciar la comercialización de nuevos productos rentables y sin compromiso de recompra para garantizar la viabilidad de la compañía a largo plazo”*.

VI.- EL MANTENIMIENTO DEL ENGAÑO

Cuando con fingida sorpresa, los querellados alegan a modo de argumento irrefutable que cómo es posible que, si Afinsa era insolvente, cumpliera sus compromisos, debemos recordar que para mantener durante años esta trama defraudatoria, era necesario:

- En primer lugar, fidelizar a los clientes. Ello se consigue pagando “intereses” superiores a los de la banca. Así se evitaba un mayor número de rescisiones.
- En segundo lugar, resultaba imprescindible asegurar una suficiente liquidez, que impidiera que fuera descubierta la verdadera situación de la compañía, de modo que se pudiera atender a ese reducido porcentaje, en torno al 20%, de rescisiones que se producían mensualmente. Esta era la



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

gran preocupación de los querellados, hasta el punto de que es difícil encontrar un Consejo de Administración donde no se hable del tema. En nota interna, incautada en la sede de Afinsa, que remite Emilio Ballester a Martín Peña, Juan Antonio Cano, Carlos de Figueiredo, Joaquín Abajo Quintana y Fernando Galindo de fecha 25-4-2002, aquél les indica las previsiones de tesorería de abril y la proyección para mayo. *“Os recuerdo que esta previsión intenta establecer un nivel de información donde, admitiendo niveles de error, permita tener la posibilidad de si los recursos líquidos totales de Afinsa Bienes Tangibles, S.A. (no del Grupo) descienden por debajo de 12.000.000 € (dos mil millones de pesetas), se pongan en marcha los mecanismos para: En primer lugar, proceder al descuento de recibos PIC y en segundo lugar informar a la red comercial para que proceda a “acciones agresivas” para recuperar tesorerías.”*

- Finalmente, disponer de una red comercial muy fuerte y muy bien pagada que presionara al máximo a los clientes (*“acciones agresivas”*) para conseguir nuevas inversiones y evitar cancelaciones. Así se dice en una nota de 10-2-2006 del manuscrito intervenido en la planta quinta de la sede de Afinsa, antes citado: *“Red comercial. Mantener el trato de Clientes→Tensar la cuerda”*. Red comercial a la que, por cierto, en el mismo manuscrito (en nota de 18 de julio de 2005) se califica como *“gente que gana mucho dinero → sólo está aquí para ganar “pasta”.*”

De otro lado, una estafa –presunta- de estas dimensiones exige un esfuerzo enorme en la puesta en escena. No nos referimos a sus engañosos folletos publicitarios en los que Afinsa define sus productos por su *Seguridad*, “no sujeto a las fluctuaciones que, por motivos políticos y económicos, sufren con frecuencia otros valores de inversión”, su *Liquidez*, “la seguridad de hacerlos líquidos en cualquier momento y lugar del mundo” y el *Beneficio*, “los bienes que se ofrecen al inversor son siempre valores en alza”. Decimos engañosos porque los tres extremos son falsos: los sellos, como todos los valores, fluctúan; la liquidez sólo era posible en el mercado cerrado de Afinsa,



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

desde luego no en "cualquier lugar del mundo", y el beneficio no procedía de la revalorización del sello sino de las aportaciones de nuevos inversores.

Pero cientos de miles de personas no se hubieran visto engañadas sólo con esos folletos. Hacía falta algo más para perfeccionar esa gigantesca estafa. Ese algo más era una presencia institucional y mediática muy fuerte. Afinsa invirtió durante años una auténtica fortuna en imagen:

- Como en toda estafa, cualquiera que sea su dimensión, la apariencia de negocio boyante es esencial. Con ese propósito se adoptan numerosas decisiones. Por ejemplo, la de adquirir el "emblemático" edificio de la calle Genova, 26 de Madrid. Pese a los "desfases abrumadores" del presupuesto de 2002 y tener un cash flow de tesorería neto negativo de -22,4 M€, el Consejo aprueba su adquisición, siempre que, comenta Juan Antonio Cano, no suponga "*comprometer la garantía de 3.000 millones de pesetas, que se considera como básica por parte de la compañía*". Y ello porque, recuerda Cano, "*supone un folleto de ventas de lujo*" (Acta del Consejo de Administración de Afinsa de 24-7-2002).

- Patrocinio en programas de radio, televisión, museos (Prado, Reina Sofía, Guggenheim)

- Campañas en prensa, general y especializada (Martín Peña informa al Comité Ejecutivo de 11-7-2001 que en el primer semestre se habían producido 126 apariciones en prensa, "*lo que supone un gran trabajo del departamento de comunicación para preparar toda la presencia de Afinsa en los medios*").

- Edición de revistas con el único objetivo de vender imagen, sin rentabilidad propia, como "Crónica Filatélica", que editaba Publiafinsa, sociedad dependiente de Filafinsa, empresa del Grupo que se encargaba también de organizar seminarios, cursos, jornadas, etc. para promocionar la filatelia, algo necesario ante la evidencia de que, contrariamente a lo que públicamente "vendía" Afinsa, cada vez había, hay, menos coleccionistas de



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

sellos, como muy bien explicaba en el Consejo de Administración de Afinsa de 24-4-2003, Albertino de Figueiredo.

- Financiación de una plataforma al servicio de la "política de Afinsa", como era la Fundación Albertino de Figueiredo, a cuya comisión ejecutiva pertenecían, además de su presidente, Albertino de Figueiredo, Juan Antonio Cano, vicepresidente, Joaquín Abajo Quintana y, desde diciembre de 2004, Carlos de Figueiredo.

- Creación de ASECI, una asociación que (como se dice en el Anteproyecto de Plan de Comunicación, de febrero de 1996, incautado en la sede de Afinsa) permitiera que, ante cualquier tipo de información contraria a los intereses de la compañía, tanto Afinsa como Forum Filatélico permanecieran en la sombra, al socaire de un organismo o asociación "independiente" que representara a las dos instituciones. La creación de ASECI, a la que se incorporan otras sociedades vinculadas a Afinsa y Forum Filatélico y alguna otra comparsa, permitía también que el enorme coste que representaban los pagos por patrocinio a una asociación de consumidores característicamente complaciente con la actividad de ambas compañías, fuera asumida por esta asociación.

- Contratos con compañías especializadas para la prestación de servicios de relaciones públicas y comunicación (Wever Shandwick) que garantizaban la presentación de una buena imagen de Afinsa y la pronta reacción ante cualquier información negativa, sin que pareciera que era Afinsa la que respondía. El Confidencial "Análisis de reposicionamiento. Propuestas de líneas de actuación", antes citado, da la receta para la "cobertura preventiva de riesgos: [...] Presencia permanente en 2 medios de audiencia nacional. Objetivo: ágil acceso a medios en situación de crisis de imagen. Coste anual: 0,5 millones €. Relación activa y estable con lobbys empresariales, vía gabinetes especializados de comunicación."



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

- Presencia en acontecimientos de filatelia con gran despliegue publicitario, como en la Exposición Mundial de 2000 en que el importante gasto (globos, comics sobre "El mundo mágico de los sellos", vacía bolsillos, mailing de invitación a clientes, 300 o 400 kilos de caramelos, 11.500 o 12.000 bolígrafos, 25 o 30.000, bolsas de Afinsa, 2.000 pins, cuñas de radio, etc) se da por muy bien empleado ante el resultado conseguido en la Exposición: 200 nuevos clientes, como comentan satisfechos los asistentes al comité ejecutivo de 31-10-2000.

- Incluso la realización de subastas de filatelia tenía mayor sentido como apoyo a la "filosofía" del negocio de Afinsa que como actividad estrictamente económica. De hecho suponían un tremendo lastre económico para Afinsa, al tener que fijar unos precios de salida alejados del mercado, pero que tenían que mantener puesto que, como reflexiona Ramón Egurbide en una carta de 30 de marzo de 2003 remitida a Juan Antonio Cano, la finalidad principal del comercio filatélico de Afinsa era *"actuar como "sistema demostrativo" de la evolución de los precios filatélicos al menos en lo referente al mercado español y portugués. Nuestro Presidente ha explicado esta teoría muchas veces haciendo de ella el eje central de nuestra actuación en este mercado, y es fácil adivinar, aunque el "modus operandi" haga imposible su cuantificación, que hemos invertido en su soporte durante los últimos años una cantidad considerable de fondos"*. Realizar subastas, continúa Egurbide, resulta *"muy difícil"* o *"casi incompatible"* con los *"condicionantes"*, la *"filosofía"* de Afinsa, porque unos *"precios de salida elevados, que hay que mantener tanto si la oferta proviene de nuestras compras como de una posible consignación, hacen a nuestra oferta poco competitiva"*. (Documento hallado en la sede de Afinsa en la calle Génova, 26).

VII.- CONCLUSIÓN: ESTAFA PIRAMIDAL CONSUMADA

Hasta aquí, se han analizado algunas de la claves que permiten establecer que, indiciariamente, el negocio que llevaba a cabo Afinsa presenta todas las características de una estafa. La viabilidad del negocio era



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

puramente temporal y residía únicamente en la reiteración de la misma defraudación. Numerosas son las sentencias –varias referidas a empresas filatélicas– que, en los últimos años, califican de estafa piramidal el fraude masivo en el que se prometen grandes beneficios derivados de un negocio que no los produce. Las ventas en pirámide o *esquema Ponzi*, conocido estafador de los años 20, consisten en atraer a los inversores por la promesa de altas rentabilidades que durante un tiempo efectivamente obtienen. Lo que desconocen es que su dinero no está siendo invertido y que la primera ronda de inversores se paga con el dinero de la segunda. Como el negocio no produce una rentabilidad real, inevitablemente acabará desmoronándose. De ahí que el negocio deba crecer constantemente y de ahí la preocupación por la liquidez, necesaria para atender a los que puedan pedir la devolución de sus fondos, que, en todo caso, serán escasos debido a la fidelización producida por el pago de unos intereses sin competencia en el mercado.

Evidentemente, no es preciso que estalle la “burbuja” –palabra con la que en su declaración ante este Juzgado definía el auditor de Afinsa, Francisco Blázquez, el negocio de Afinsa– para que exista un delito de estafa, desde luego consumado. Se produce la estafa cada vez que se engaña a un inversor ocultando el brutal estado de insolvencia de la entidad —obviamos la jurisprudencia que conceptúa esa maniobra como engaño típico de la estafa—, induciéndole a realizar un acto de disposición, cual es la transferencia a favor de la misma de cantidades de dinero que se “garantizan” con un lote de sellos cuyo valor no es real ni se revaloriza en la forma esperada. El cliente desconoce que el compromiso de devolución de su dinero junto con la rentabilidad pactada sólo puede cumplirse en la medida en que afluyan nuevos inversores, pues ni el sello vale lo que se le dice, ni se revaloriza, ni la sociedad tiene bienes para responder de sus obligaciones. Los intereses que se le pagan no proceden de la revalorización de los sellos, sino de las aportaciones de otros inversores. Tal mecanismo constituye un delito de estafa en términos categóricos de la STS 2091/2002, de 11 de diciembre, en el caso de “Geyfisa Filatelia, SA”. Al día de la fecha es de esperar que cerca de 200.000 inversores no puedan recuperar ya su dinero, con independencia de que hasta el

momento del descubrimiento del delito otros muchos hayan tenido la suerte de poder hacerlo al encontrarse situados temporalmente en mejor posición dentro de la pirámide comercial diseñada por los imputados. Como señala la STS 766/2003, de 27 de mayo, "el delito de estafa se perfecciona en el momento en que tiene lugar el acto por el que quien es titular de un bien o valor se desprende de él y éste pasa al ámbito de disposición de la persona que con su proceder previo ha dado lugar a esa transmisión". O la STS 1526/2005, de 19 de diciembre: el momento consumativo se produce cuando se consigue la entrega con unos fines. El traslado patrimonial se realiza con la entrega de la cosa, "lo demás pertenece a la esfera del agotamiento del delito".

Así lo ha entendido también la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional (Sección 4ª) en dos Autos de 23 de junio de 2006 y en un Auto de 27 de junio de 2006, al resolver sendos recursos de apelación en el caso extraordinariamente similar de "Forum Filatélico". Dice el primero de ellos: «...el desplazamiento patrimonial efectuado, previa conducta engañosa causante del error en el cliente, consume el posible delito, no pudiéndose obviar que el lucro no afecta al momento consumativo o de perfección del delito sino a la fase de agotamiento, resultando ilógico e imprudente que los organismos competentes hubieran esperado para ejercitar las acciones penales correspondientes al momento en que se hubieran producido los primeros impagos, ya que ello hubiera significado el aumento de las víctimas del negocio llevado a efecto por los imputados. En principio parece descartarse la tentativa, puesto que el delito se perfecciona en el momento que tiene lugar el acto por el que quien es titular del dinero invertido se desprende de él, pasando a disposición de quien ha dado lugar a la disposición patrimonial; en otras palabras, la devolución de cantidades a las personas engañadas sólo afecta a las responsabilidades civiles, no a la existencia y consumación de la infracción penal» (FJ 3º). Y el segundo: «... el citado perjuicio no se requiere para la consumación delictiva, que en el presente supuesto, se produjo mucho antes, cuando los clientes confiaron en que los intereses ofrecidos en sus respectivos contratos provenían realmente de la revalorización objetiva de los sellos adquiridos, y en tal confianza los diversos clientes entregaron el dinero de las compras de sellos a



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

la referida mercantil» (FJ 2º). La persistente afirmación de los imputados de que han venido cumpliendo con sus compromisos hasta el momento mismo del descubrimiento del delito nada empece a la tipificación del hecho, pues ello sólo determina la discriminación de una clase de perjudicados que han sido indemnizados y nada van a reclamar en esta causa. Pero son decenas de miles los demás perjudicados que no pueden obtener ya la devolución de su dinero.

VIII.- DILIGENCIAS

De conformidad con lo expuesto, y a la vista de la documentación analizada, el Fiscal interesa la práctica de las siguientes diligencias:

1. Se reciba declaración, en calidad de IMPUTADOS, a los siguientes responsables de Afinsa Bienes Tangibles, S.A. que, en los últimos años han desempeñado alguno de los cargos que se indican:
 - a. JOAQUÍN ABAJO QUINTANA, Secretario General, Secretario del Consejo de Administración.
 - b. TOMÁS OLALDE MARTÍN, Consejero externo de Afinsa desde enero de 2003.
 - c. ANTONIO GIMÉNEZ-RICO RUEDA, Director de organización y medios
 - d. JOSÉ FERNANDO GALINDO DEL RÍO, Dirección corporativa
 - e. FRANCISCO JIMÉNEZ MARAÑÓN, Dirección corporativa
 - f. RAMÓN EGURBIDE URIGOITIA, Jefe de operaciones en Europa de Escala Group.
 - g. ESTEBAN PÉREZ HERRERO, Consejero de honor de Afinsa. Presidente y jefe de corporación estratégica de Escala Group.
 - h. RAFAEL PEDRO NOGUERO GALILEA, Director del Área económico-financiera.
 - i. FERNANDO BURDIEL HURDISAN, Director de la red comercial.
 - j. BERNARDO VALERO VALERO, Director del Área de control presupuestario y seguimiento estratégico

2. Se proceda a traducir al castellano los siguientes documentos que, en idioma inglés, obran entre la documentación incautada en la sede de Afinsa, sita en la calle Génova, 26 de Madrid y en la de Auctentia, sita en el Paseo de la Castellana, 50 de Madrid:

a) Todas las cartas, faxes y correos electrónicos (e-mails) que se encuentran identificadas como "calle Génova:

- Planta 1, caja 4, bloque 14:
- Planta 1, caja 5, bloques 6 y 8
- Planta 2, caja 8, bloque 15,
- Planta 3, caja 10, bloques 3 y 5
- Planta 4, caja 3, bloque 12
- Planta 4, caja 4, bloques 5 y 8.
- Planta 4, caja 5, bloques 4, 6, 7, 8 y 9.
- Planta 4, caja 6, bloque 4"

b) Todas las cartas, faxes y correos electrónicos (e-mails) que se encuentran identificadas como "Paseo de la Castellana:

- Caja 3, bloques 9, 11, 15 y 16
- Caja 4, bloques 17 y 20
- Caja 8, bloque 7
- Caja 9, bloque 10
- Caja 10, bloques 12, 13 y 14
- Caja 14, bloque 1
- Caja 15, bloque 6".

3. Se oficie al Juzgado de lo Mercantil nº 6 de Madrid (concurso ordinario 208/2006), para que remita el Libro de Actas del Consejo de Administración de Afinsa Bienes Tangibles, S.A.

OTROSÍ DICE: El Fiscal, evacuando el traslado conferido por Providencia de 26 de enero de 2007 para que informe en relación con las querellas presentadas, de fechas 30 de noviembre de 2006 y 25 de enero de



ADMINISTRACIÓN
DE JUSTICIA

2007, interesa su admisión. Por lo que se refiere a las medidas cautelares personales solicitadas, el Fiscal entiende que en este momento procesal, carece, en principio, de justificación acordar prisiones o fianzas, máxime cuando los querellados se encuentran en libertad sin fianza. Tampoco, a juicio del Fiscal, resulta justificado acordar registro alguno, diligencia de escasa eficacia a estas alturas del procedimiento. En cuanto al secreto de las actuaciones, con la improcedencia de la práctica de los registros, desaparece también su necesidad. Finalmente, respecto a las medidas cautelares reales, parece prudente esperar a la declaración de los querellados, a fin de valorar su necesidad.

Madrid, 31 de enero de 2007

Fdo. Alejandro Luzón



Fdo. Juan Pavía