

## **Resumen de la sentencia**

Las penas más altas se imponen al expresidente de Afinsa, Juan Antonio Cano Cuevas (12 años y 10 meses) y a los exdirectivos Albertino de Figueiredo (11 años), Carlos de Figueiredo (11 años y 11 meses), Vicente Martín Peña (11 años y 6 meses) y Emilio Ballester López (10 años y 3 meses). Estos 5, junto con José Joaquín Abajo Quintana, son condenados a indemnizar en la cantidad de 2.574 millones de euros, de forma conjunta y solidaria, a los 190.022 titulares de los 269.570 contratos reconocidos por la administración concursal de Afinsa Bienes Tangibles SA. en el procedimiento 208/2006 del juzgado de lo mercantil 6 de Madrid El tribunal absuelve a Francisco Blázquez Ortiz Y Ramón Egurbide de los delitos de los que estaban acusados.

Por la gravedad del perjuicio masivo causado el tribunal aplica el tipo agravado de la estafa. El marco de la pena para este delito es de 1 a 6 años pero al tratarse de un delito masa (190.000 afectados y casi 2.500 millones de perjuicio patrimonial) el tribunal aumenta un grado la pena y condena a 7 años, teniendo en cuenta, además, que los acusados captaban pequeños ahorradores. Inversores que, como declararon en el juicio, perdieron el dinero guardado para su jubilación o para situaciones de crisis. Los clientes firmaban contratos de compraventa o mediación de lotes de sellos, que en muchos casos se quedaban depositados en Afinsa.

### **AFINSA, UNA DE LAS ESTAFAS MÁS RELEVANTES CONOCIDAS POR NUESTROS TRIBUNALES**

A lo largo de 160 folios la Sala analiza la operativa de Afinsa. El Tribunal considera probado que los acusados, desde comienzos de 1998, hasta el 9 de mayo de 2006, fecha de su intervención judicial, desarrollaron un negocio de captación masiva de dinero procedente de pequeños ahorradores. Eran pequeños ahorradores, procedentes de clases medias, que seguían los consejos de los activos agentes comerciales de la compañía, “profesionales sobreintegrados en la subcultura de la organización, hasta el punto de atraer y hacer caer a familiares, amigos, vecinos y conocidos en la red especulativa tejida por los administradores de aquella”.

La compañía se comprometía a recomprar las estampillas a sus clientes, entregándoles el dinero invertido más una rentabilidad siempre superior a la del mercado financiero. El beneficio, según garantizaba Afinsa en su publicidad, provenía de la constante revalorización de su filatelia. De esta forma, explica la Sala en su sentencia “los administradores de Afinsa lograron levantar un espacio económico cerrado con sus clientes, que denominaron mercado de valores filatélicos y que funcionaba de modo separado del mercado del coleccionismo, con precios muy superiores que fijaba la compañía”.

Los clientes eran atraídos por la alta revalorización que ofrecían al dinero, “de ahí que siempre el inversor optara por revender la filatelia y recibir el capital más el interés pactado” que se abonaba periódicamente, según explican los jueces en su resolución. La sentencia relata que fueron dos de los acusados, Albertino Figueiredo como experto filatélico y coleccionista, y Juan Antonio Cano como economista, los que idearon y perfilaron el negocio y fueron incorporando a los demás acusados, con una organización concentrada en el vértice, donde las grandes decisiones eran adoptadas por estos dos socios. Era una empresa con estructura familiar, donde no existía separación entre la propiedad y la administración.

### **UN NEGOCIO SIN SENTIDO ECONÓMICO**

El ponente de la sentencia, Ramón Sáez argumenta cómo Afinsa era un negocio inviable, puesto que carecía de sentido económico. La falta de valor de los lotes de sellos en el mercado exterior, único donde el bien puede ganar liquidez, hacía ilusoria la idea de que soportaban económicamente la inversión del cliente”. La filatelia de Afinsa, según concluye el Tribunal, tenía un ínfimo valor en el mercado, muy inferior al precio de venta y recompra que figuraba

en los contratos. Las estampillas no volvían al mercado. En muchos casos eran de muy baja calidad y bajo precio, eran falsos o estaban manipulados, o tenían un ínfimo valor porque eran productos sin demanda (pruebas de imprenta, bocetos o propaganda).

El negocio era inviable teniendo en cuenta que ya en el primer tramo de la operación se sobrevaloraba de manera impresionante el bien (el margen iba de 8 a 100) por lo que a partir del vencimiento del plazo, todo contrato generaba pérdidas. Además, Afinsa generaba gastos que aumentaban el déficit patrimonial. A fecha de la intervención, el pasivo registrado era de 2.574.343.530 euros. “La compañía colapsó en el momento de la intervención judicial- explican los jueces en su sentencia- porque no se podía seguir una actividad sin sentido económico, que generaba pérdidas. El negocio de Afinsa llevaba plazo de caducidad. Cualquier crisis de confianza derribaría la pirámide”

### **ESTAFA PIRAMIDAL**

Cuanto más crecía la actividad de Afinsa, mayores eran las pérdidas. El negocio se mantenía porque la estrategia de ventas funcionaba, gracias a una red comercial altamente retribuida y distribuida en 716 delegaciones que debía acreditar una producción mínima. Estos agentes comerciales conseguían reproducir la operativa, atrayendo a nuevos clientes que se incorporaban a los ya vinculados con Afinsa y cuyas aportaciones respondían a las deudas contraídas, como en una estructura piramidal.

La financiación multiplicaba las deudas porque incrementaba los compromisos de futuro con los clientes y los gastos de funcionamiento, con base en la ficticia sobrevaloración de los sellos. A la fecha de la intervención judicial Afinsa tenía 190.022 clientes que habían aportado 2.220,66 millones de euros. Además de los inversores perjudicados otras 2438 personas físicas figuraban como acreedores de la compañía.

En sus almacenes se acumularon 150 millones de sellos. Se compraban de modo indeterminado, sin especificar la calidad ni el estado de conservación porque precisaban de bienes para seguir operando con sus clientes. Necesitaban “una ingente cantidad de filatelia” que recogían de los almacenes de los comerciantes y que por su escaso valor no habían sido ni catalogados: pruebas de imprenta, pruebas de color progresivas, desechos, bocetos, propaganda, sellos fiscales “especímenes y otras rarezas a las que adjudicaron precios elevados”, constata el tribunal, que ha analizado las últimas 10 sentencias del Tribunal Supremo sobre esta materia.

La práctica engañosa de la pirámide se acredita cuando el consumidor o usuario realiza una contraprestación a cambio de una compensación económica derivada fundamentalmente de la entrada de otros consumidores o usuarios en el plan, y no de la venta o suministro de bienes o servicios. El tribunal recuerda que en ese sistema piramidal, según la teoría económica, para cumplir con las obligaciones de los acreedores es preciso que otras personas aporten dinero por un producto que vale menos. Al final, todo sistema piramidal se viene abajo y fracasa porque el negocio lleva en su lógica interna su propio colapso.

### **SOBREVALORACION CONSTANTE DE LOS SELLOS, CLAVE DEL ENGAÑO**

El tribunal en su sentencia destaca que la esencia de la estrategia del engaño radica en un negocio ficticio, en donde Afinsa garantizaba la revalorización constante de los sellos, en una suerte de “relato imaginado, que solo inversores no informados y crédulos podían aceptar sin reserva”. El cliente invertía en la medida que se le prometía la devolución del capital incrementado, con un interés sin competencia. Pero el ponente, Ramón Saéz, en su sentencia entra en el concepto de “valor” para concluir que el sello solo adquiere valor económico en el proceso de intercambio, porque la producción y el cambio son creadores de

valor, por lo que no se puede predicar del sello “un valor intrínseco” , sino que ese valor económico lo adquiere cuando acude al mercado, en la filatelia, en la subasta y en especial, cuando encuentra un comprador, algo que no ocurría en el negocio de Afinsa en tanto que era interno, cerrado y ficticio, donde los sellos se retiraban de la circulación.

El ponente recuerda otras especulaciones financieras de la historia europea para concluir que en el caso de los sellos no hay valor intrínseco al margen del intercambio y que el precio de adjudicación fijado por Afinsa a sus clientes “suponía una intolerable sobrevaloración del bien sobre su precio de mercado”, en un negocio “ ajeno a las miradas de terceros” puesto que Afinsa adquiría sellos postales y otros efectos similares y luego los vendía a sus clientes a un precio sobredimensionado, en relación con el de mercado, y se lo recompraba posteriormente a un precio mayor. Una vez dentro de su “mercado clausurado”, la filatelia era vendida y comprada una y otra vez por Afinsa y los clientes, “clientes fieles que renovaban su contrato o nuevos inversores que era incorporados al circuito”.

La sentencia hace constar que la propia compañía no ha podido justificar esa repetida revalorización de los sellos. En documentos internos incautados, venían a reconocer ante coleccionistas o compradores no atrapados en su circuito, que los sellos no se revalorizaban, frente al producto que los acusados ofrecían como “valores filatélicos” cuya revalorización sí garantizaban.

#### **FALSEAMIENTO CONTABLE**

La sentencia argumenta que la contabilidad de Afinsa distorsionaba la realidad económica de la compañía, donde se ocultaban con artificios técnicos su situación patrimonial y la producción de pérdidas constantes, “ ofreciendo una saneada situación económica de solvencia que era una mera apariencia sustentada en la inmensa liquidez que proporcionaban los contratos de inversión” Las cuentas, según describe el tribunal, arrojaban un activo descompensado, porque anotaban beneficios de explotación que no eran tales ( la primera venta del lote al cliente) sin hacer constar los compromisos irrevocables asumidos por Afinsa con el cliente, al vencimiento del contrato, que obligaba el reembolso de la inversión y la retribución del interés pactado y que no se computaban en el pasivo contable.

La filatelia se valoraba no a precio de mercado, el de adquisición, sino al de adjudicación al cliente, que llevaba consigo un aumento de valor injustificado. Así, se anotaban beneficios ficticios, omitiendo que se trataba de negocios que concluían siempre con la recompra de la filatelia por el capital recibido más el interés pactado, lo que generaba pérdidas constantes.

#### **DILACIONES INDEBIDAS ATENUADAS ANTE UNA INVESTIGACIÓN INGENTE. AFINSA EN CIFRAS.**

Algunas defensas solicitaron una atenuante muy cualificada de dilaciones indebidas por el tiempo transcurrido desde la intervención judicial hasta el juicio. La Sala describe la complejidad de la causa en cifras, destacando que Afinsa era una empresa que llevaba funcionando 25 años, con 190.022 clientes y 2438 acreedores en el momento de la intervención; 269.570 contratos en vigor, aportación de 2200 millones de euros, 2.574 millones de pasivo, 150 millones de sellos en su stock, miles de comerciales en 716 delegaciones...el sumario superó los 59.600 folios, 71 cajas de documentos incautados en registros domiciliarios ( en uno de ellos, a modo de ejemplo, se encontraron 9,5 millones de euros ocultos en una pared) se libraron 30 comisiones rogatorias a diferentes países, sin obtener respuesta en algunos casos.

Ante este volumen impresionante el Tribunal descarta la atenuante muy cualificada y aprecia dilaciones indebidas atenuadas porque entiende que hay una cierta proporción entre el tiempo empleado y la extraordinaria laboriosidad que reclamaba esta investigación.