



**AUDIENCIA NACIONAL  
JUZGADO CENTRAL DE INSTRUCCION UNO  
SUMARIO 2/2013**

ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

**AUTO DE PROCESAMIENTO**

En Madrid a 17 de julio de 2013.

**ANTECEDENTES DE HECHO**

**PRIMERO.-** AFINSA BIENES TANGIBLES S.A., en adelante AFINSA, fue constituida en octubre de 1980 bajo la denominación “Ahorro Filatélico Internacional S.A.” El objeto social fijado en escritura pública era la compra, venta, distribución, importación y exportación, intermediación y comercialización en general de sellos, valores filatélicos, antigüedades, objetos de colección y obras de arte, metales y piedras preciosas y semipreciosas, promoción del coleccionismo, asesoramiento, expertización y tasación, explotación de salas de exposición y subastas. Además, preveía otras actividades complementarias como eran la edición y realización de publicaciones unitarias y periódicas, así como la gestión y explotación de escuelas de negocio y establecimientos similares. Se constituyó con un capital social de 300.506,05 € (50.000.000 de pesetas), dividido en 2.000 acciones, las cuales fueron suscritas por sus socios fundadores, D. Albertino de Figueiredo Nascimento, D. Juan Antonio Cano Cuevas, D. Dionisio Gómez Frutos y D. Ángel Valdés Gutiérrez en partes iguales (500 acciones cada uno). El desembolso inicial fue sólo del 25%. En escrituras públicas de 30/12/1985 y 11/12/1986 quedó constancia de desembolsos en efectivo de un 7,5% más en cada una de ellas, de forma que el capital social de 300.506,05 €, en esa última fecha, estaba suscrito y sólo desembolsado en un 40%; el desembolso del 60% restante se realizaba con cargo a reservas voluntarias el 20/12/1989.

Las sucesivas y posteriores ampliaciones de capital realizadas hasta llegar a los 45.000.000 de euros de capital existente en la fecha de la intervención judicial (9 de mayo de 2006), se hicieron con cargo a reservas de libre disposición. Es decir, de los 45.000.000 de euros de capital social, los accionistas solo desembolsaron 120.202,42 euros.

A partir del 15 de enero de 1988 las 2.000 acciones en que estaba repartido el capital social eran propiedad de **D. Albertino de Figueiredo Nascimento** (1.001 acciones) y de **D. Juan Antonio Cano Cuevas** (999 acciones). Con la venta de una acción por parte de D. Albertino de Figueiredo a D. Juan Antonio Cano el 19 de enero de 1996, las 2.000 acciones representativas del capital social se distribuyen por igual entre los dos accionistas.

Mediante escritura pública de 27 de noviembre de 1997 se modifica el órgano de administración sustituyendo los administradores solidarios por un Consejo de Administración formado por Albertino de Figueiredo Nascimento



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

(Presidente no ejecutivo), Juan Antonio Cano Cuevas (Vicepresidente y Consejero Delegado), Carlos de Figueiredo Escribá (Vocal) y Joaquín José Abajo Quintana (Secretario no consejero). Mediante escritura pública de 27 de junio de 2002 se incorporan al Consejo como vocales consejeros Vicente Martín Peña y Emilio Ballester López. Mediante escrituras públicas de 18 de marzo y de 6 de octubre de 2003, se aceptan las dimisiones de Emilio Ballester López y de Albertino de Figueiredo Nascimento, respectivamente.

Si bien esta ha sido la composición del Consejo según las escrituras públicas, en la documentación intervenida en los registros han aparecido Actas del Consejo de Administración distintas a las actas oficiales (que formalmente se llevan en el Libro de actas que debe presentarse en el Registro Mercantil). Estas actas “**no oficiales**” ponen de manifiesto una composición del Consejo diferente y su contenido es muy distinto al de las actas oficiales. Conforme a estas actas no oficiales, la verdadera composición del Consejo fue la siguiente:

Cargo	Actas de 6-2- 2001 a 12-12- 2001	Actas de 18-2-2002 a 4-2- 2003	Actas de 26-2-2003 a 26-6- 2003	Actas de 8-9-2003 a 23-12- 2004	Actas de 23-2-2005 a 1-3-2006
Presidente no Ejecutivo	Albertino de Figueiredo	Albertino de Figueiredo	Albertino de Figueiredo		
Presidente y Consejero Delegado				Juan Antonio Cano	Juan Antonio Cano
Vicepresidente y Consejero Delegado	Juan Antonio Cano	Juan Antonio Cano	Juan Antonio Cano		
Vocal	Carlos de Figueiredo	Carlos de Figueiredo	Carlos de Figueiredo	Carlos de Figueiredo	Carlos de Figueiredo
		Vicente Martín Peña	Vicente Martín Peña	Vicente Martín Peña	Vicente Martín Peña
Vocal / Consejero de Honor		Emilio Ballester	Emilio Ballester	Emilio Ballester	Tomás Olalde
			Esteban Pérez	Esteban Pérez	
			Tomás Olalde	Tomás Olalde	
Secretario no Consejero	Joaquín Abajo Quintana	Joaquín Abajo Quintana	Joaquín Abajo Quintana	Joaquín Abajo Quintana	Joaquín Abajo Quintana

La estructura organizativa de AFINSA contó, entre 2000 y 2002 con un **Comité Ejecutivo**, del que formaron parte Juan Antonio Cano Cuevas como presidente, Vicente Martín Peña, Ramón Egurbide Urigoitia, Esteban Pérez Herrero, Carlos Figueiredo Escribá como vocales y Joaquín José Abajo Quintana, como secretario. Emilio Ballester López lo integraba como asesor consultor externo. Fernando Galindo del Río se incorporó a partir de 5 de octubre de 2000 y

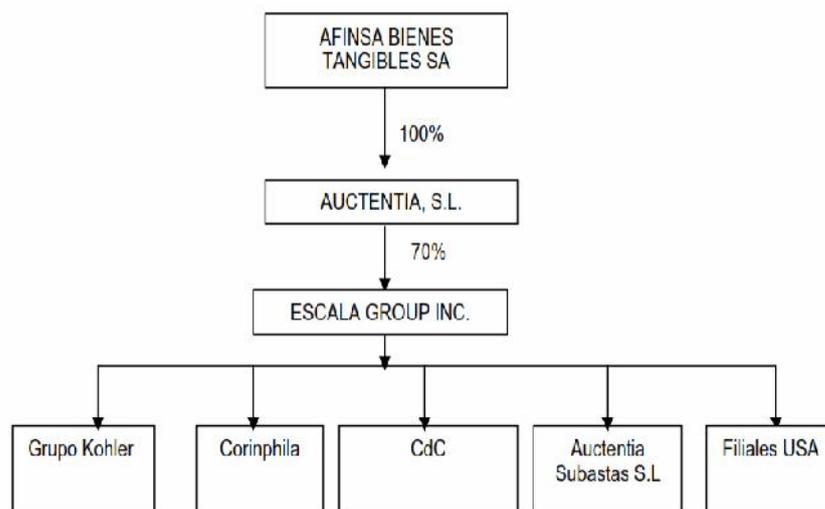


ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Antonio Giménez-Rico Rueda y Fernando Burdiel a partir de enero de 2002. A partir de septiembre de 2002 solo asisten a dicho comité Juan Antonio Cano, Vicente Martín Peña, Esteban Pérez, Emilio Ballester y Joaquín Abajo Quintana. Al Comité Ejecutivo le correspondía discutir y decidir acerca de las cuestiones que afectaban particularmente a la compañía o al grupo de negocios de AFINSA.

En la reunión del Comité Ejecutivo del Grupo AFINSA de 11 de septiembre de 2002 se acordó cambiar la estructura de AFINSA que se tradujo en una Corporación o Holding de la que dependían dos grandes Grupos de Negocio: **Sistemas de Inversión** y **Auctentia**. En la holding se mantuvieron dos departamentos, el Económico–Financiero, del que dependían los aspectos económicos, financieros y fiscales, y la Secretaría General, que se centraba en las áreas social y jurídica. Es también a partir de 2003 que se suprime el Comité Ejecutivo y se sustituye por la **Comisión Delegada** del Consejo de Administración del grupo AFINSA. Esta Comisión Delegada se constituyó el 18 de febrero de 2003 como órgano de dirección, coordinación y gestión y quedó integrada por el Vicepresidente y Consejero Delegado, que la presidía, por los dos máximos responsables ejecutivos de los dos Grandes Grupos de Negocio, en que se estructuraba el Grupo, es decir, Sistemas de Inversión y Auctentia, por los dos Directores Corporativos y por D. Carlos de Figueiredo. Actuaba como secretario de la Comisión el Secretario del Consejo de Administración. Con ello las personas que la componían fueron Juan Antonio Cano Cuevas, presidente, Vicente Martín Peña, Esteban Pérez Herrero, Emilio Ballester López, Carlos de Figueiredo Escrivá y Joaquín José Abajo Quintana, secretario.

En la fecha de la intervención judicial, junto con sus empresas participadas, AFINSA se configuraba como un grupo de sociedades que desarrollaba diversas actividades: la actividad de “inversión filatélica dirigida” en España y Portugal, la actividad del coleccionismo, mediante su participación indirecta en Escala Group Inc. (antes GMAI) a través de la sociedad Auctentia S.L.U. (el Grupo ESCALA, hasta el año 2005 Grupo GMAI, estuvo participado por AFINSA de forma mayoritaria desde el año 2003 a través de su filial Auctentia S.L.U.) y la actividad del Arte. Esquemáticamente el grupo se configuraba de la siguiente forma:



**SEGUNDO.-** Al margen de la actividad del grupo Escala, el fundamento real de la actividad de AFINSA se basó siempre en lo que la compañía denominaba actividad de “**Sistemas de Inversión**”, cuyo objeto era ofrecer al público en



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

general unos productos de inversión en valores filatélicos en los que AFINSA garantizaba su recompra, ofreciendo una rentabilidad mínima igualmente garantizada. Este negocio consistía en la captación de ahorro 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 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. Sin embargo, **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 tal dinámica. Ello ha determinado que AFINSA se encontrara el 21 de abril de 2006, día de presentación de la querrela que dio origen a este procedimiento, en una situación de absoluta insolvencia, conocida por los responsables de la compañía, que además se esforzaron en ocultar para mantener la continuidad de la empresa y, con ella, su fraudulento negocio.

El **engaño** a los clientes se basaba, por tanto, en la comercialización de unos sellos sin el valor que Afinsa les atribuía, en ocasiones sin valor alguno, en revalorizaciones inexistentes y en la ocultación del estado de insolvencia de la compañía.

Fueron **Albertino de Figueiredo Nascimento** (Presidente del Consejo de Administración desde el inicio y Presidente no ejecutivo hasta junio de 2003) y **Juan Antonio Cano Cuevas** (Vicepresidente del Consejo de Administración y Consejero Delegado hasta junio de 2003 y desde julio de 2003 en adelante como Presidente del Consejo de Administración y Consejero Delegado) quienes principalmente idearon esta actividad, desvelada como un ilícito negocio defraudatorio de carácter piramidal, en la que colaboraron o a la que se sumaron los miembros del Consejo de Administración y otros directivos de dicho grupo societario. Así, participaron a tal efecto:

- **Vicente Martín Peña**, Vocal del Consejo de Administración desde 2002 en adelante y Director General de Sistemas de Inversión desde 2000.
- **Carlos de Figueiredo Escribá**, Vocal del Consejo de Administración
- **Emilio Ballester López**, Vocal del Consejo de Administración desde 2002 hasta diciembre de 2004, si bien también como Consejero de Honor desde 2003 hasta febrero de 2005 y director financiero de AFINSA hasta 2005.
- **Joaquín José Abajo Quintana**, como Secretario no Consejero del Consejo de Administración y Director General Corporativo
- **Esteban Pérez Herrero**, como Vocal del Consejo de Administración desde 2003 hasta diciembre de 2004, si bien también como Consejero de Honor desde 2003 hasta febrero de 2005. Asimismo fue presidente y jefe de corporación estratégica de Escala Group.



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

- **Ramón Egurbide Urigoitia**, jefe de operaciones en Europa de Escala Group.
- **Francisco Guijarro Lázaro**, proveedor de filatelia a AFINSA a través de sus sociedades Francisco Guijarro Lázaro, Filatelia SL y Guijarro Lázaro SL
- **Francisco Blázquez Ortiz**, auditor de AFINSA desde 1998 a 2004 a través de GESTYN SA AUDITORES EXTERNOS S.L.:
- **Gregory Manning**, consejero y vicepresidente primero de Escala Group.
- **Ramón Soler Antich** administrador de FILASYL S.A. y director y administrador de hecho de CdC.

**TERCERO.-** Esta actividad de Sistemas de Inversión se desarrollaba a través de la comercialización de cuatro tipos de contratos: contrato de intermediación temporal (contrato CIT), contrato de inversión filatélica (contrato CIF), contrato plan de ingresos complementarios (contrato PIC) y contrato módulo de inversión planificada (contrato MIP). A la fecha de la intervención judicial el número total de contratos vivos era de 269.570 y el capital total aportado con base en los mismos por los clientes era de 2.220,66 millones de euros. Esquemáticamente, las características de los cuatro tipos de contratos eran las siguientes:

Tipo de contrato	Inversión del cliente	Duración	Liquidación	Rentabilidad	Pago rentabilidad
CIT	Aportación única al inicio del contrato	12, 24, 25, 36 o 60 meses	Al vencimiento	Fija Se determina en función de la duración del contrato y la periodicidad de los intereses (entre un 9% anual para contratos iniciados en 1998 a 3 años y un 5% anual para contratos iniciados en 2006 a un año)	Trimestral, semestral, anual o al vencimiento
CIF	Aportación única al inicio del contrato	50 meses	Al vencimiento	Fija 40% total	Al vencimiento con retención fiscal
PIC*	Aportación periódica (mensual, trimestral, semestral o anual) incrementada en un 4% cada año	>3 años	A solicitud del inversor transcurridos 3 años desde el inicio del contrato. Liquidación en un pago único o, si han transcurrido 7 años, en forma de renta mensual	Variable en función del momento y forma de la liquidación. El importe a liquidar será: a) Pago único (rescisión unitaria) - 70% del valor de tasación si han transcurrido 3 años - 75% del valor de tasación si han transcurrido 7 años Mínimo garantizado: - 5% de interés simple anual si han transcurrido 3 años - 8% de interés simple anual, si han transcurrido 6 años - 10% de interés simple anual, si han transcurrido 10 años b) Renta mensual: 85% del valor de tasación si han transcurrido 7 años	En la liquidación
MIP	Aportación única al inicio del contrato	>3 años y hasta 7 años	A solicitud del inversor transcurridos 3 años desde el inicio del contrato. Liquidación en un pago único o, si han transcurrido 5 años, en forma de renta mensual	Variable en función del momento y forma de la liquidación. El importe a liquidar será: a) Pago único (rescisión unitaria) - 70% del valor de tasación si han transcurrido 3 años - 75% del valor de tasación si han transcurrido 7 años Mínimo garantizado: - 5% de interés simple anual si han transcurrido 3 años - 8% de interés simple anual, si han transcurrido 6 años b) Renta mensual: 85% del valor de tasación si han transcurrido 5 años	En la liquidación

\* Características del PIC nuevo comercializado a partir de 1998.



Por número de contratos, el reparto de la inversión filatélica de AFINSA a la fecha de la intervención quedó como sigue:

9/ Mayo /2006	Número de contratos vivos	Porcentaje sobre el total de contrato vivos	Capital aportado por los clientes en millones de euros	Porcentaje sobre el total de capital invertido
CIT	112.144	41,60%	1.666,64	75,05%
CIF	5.019	1,86%	67,90	3,06%
PIC	147.391	54,68%	426,21	19,19%
MIP	5.016	1,86%	59,91	2,70%
<b>Total</b>	<b>269.570</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.220,66</b>	<b>100,00%</b>

Todos eran contratos de adhesión realizados en masa o serie por AFINSA y en los que sólo intervenía el cliente que actuaba como mandante o inversor y AFINSA. Asimismo, todos tenían una estructura formal en la que mostraban un negocio o negocios distintos a lo realmente querido por las partes. Al efecto, formalmente se estipulaba una mediación o compraventa de valores filatélicos con compromiso de recompra o comisión de venta de dichos valores filatélicos por parte de AFINSA. Sin embargo, lo realmente querido era:

- Para el mandante o inversor, la colocación rentable y sin riesgo alguno de un capital en el que se le garantiza de antemano una rentabilidad en un plazo determinado.
- Para AFINSA, una captación masiva de fondos líquidos reembolsables imprescindibles para el mantenimiento de su negocio.

De los cuatro grupos de contratos comercializados por Afinsa, los contratos CIT eran los más importantes para sostener el negocio de AFINSA, pues representaban el 75% del capital captado por Sistemas de Inversión. Se trata de contratos de corta duración, con la rentabilidad y la duración fijadas de antemano y la filatelia compuesta de valores o piezas filatélicas sueltas, que no tienen por qué configurar ni series ni años completos. Estos contratos se estructuraban bajo la forma de un “mandato de compra” y un “mandato de venta”, a los que se añadió con posterioridad el “contrato de depósito”. Su redacción, aunque ha sufrido ciertas modificaciones, siempre fue muy homogénea.

Por el “Mandato de compra”, el cliente que actúa como mandante encarga a AFINSA que le compre un lote de valores filatélicos totalmente indeterminado y sin definir por un importe exacto establecido en su clausulado, lote de valores filatélicos que elige AFINSA unilateralmente y que, si no encuentra un vendedor tercero en el mercado, se compromete a venderlo de su propio stock. Así, podría decirse, que tan segura está AFINSA de los valores filatélicos que va a entregar y de su revalorización en el mercado que, antes de entregarlos, acompaña al “Mandato de compra” y en su misma fecha la relación de pagarés a través de los cuales el cliente va a cobrar la revalorización de los valores filatélicos que conforman su lote, que todavía no ha recibido y que, por ello, todavía no ha encargado su venta.

Se confirma así que la verdadera realidad del negocio jurídico es **financiera**, ya que lo que se estipula en esta cláusula no son los valores filatélicos que el



mandante quiere comprar, sino la cantidad concreta de euros que quiere invertir. En el mismo sentido, la revalorización la cobraba el cliente de forma anticipada: En todos los contratos CIT que han estado vigentes en algún momento del periodo 1998-2006, el “mandato de compra” iba acompañado de un recibo dirigido por AFINSA al cliente en el que se le hacía entrega de los anticipos a cuenta de la cantidad pactada en el “mandato de venta. Es decir en la fecha del “mandato de compra”, antes de que se entreguen los valores filatélicos y antes de firmar siquiera el mandato de venta, el cliente ya recibe como anticipo, normalmente en forma de pagarés, parte del importe de esa venta.

El “Mandato de venta” formalmente se firma unos días más tarde que el de compra y por él AFINSA entrega al mandante el lote de valores filatélicos cuya compra encargó en el “Mandato de compra” y los paga, no especificando si proceden de la ejecución del mandato o de una venta del propio stock de AFINSA. La composición del lote de valores filatélicos se detalla en un anexo al “Mandato de venta” en el que solo consta: n° catálogo, cantidad y una somera descripción (hasta el año 2005 ni siquiera aparecía el nombre del catálogo utilizado como referencia). Ni en el anexo ni en ningún apartado del contrato se menciona el valor individualizado de los sellos, ni la evolución de su valor en los catálogos. Lo que normalmente figura en dicho anexo (antes de la existencia del contrato de depósito) es que el cliente deja depositados los valores filatélicos en las oficinas de AFINSA *para su custodia y conservación*. El mandante, en ese mismo momento y en unidad de acto encarga a AFINSA, y ésta asume el encargo, la gestión de venta del lote de valores filatélicos en una fecha concreta y por una cantidad mínima exacta garantizada. Para ello AFINSA estipula que si no encuentra adquirentes en el mercado compra ella misma el lote de valores filatélicos por el importe mencionado y en la fecha correspondiente. En redacciones antiguas del contrato CIT (anteriores a noviembre de 1998) había dos diferencias muy representativas respecto a la posterior redacción: primera, se concretaba la cantidad a percibir como cantidad “líquida” en vez de cantidad “mínima” y, segunda, en el caso de que AFINSA no encontrara adquirentes en el mercado, no se estipulaba que ella compraría los valores filatélicos por la cantidad mencionada en la fecha fijada, sino que *“se obligaba formalmente a entregar, en cualquier caso, el importe antes mencionado, en la fecha correspondiente.”* La segunda redacción persigue alejarse de la naturaleza financiera del contrato y vincular de algún modo la rentabilidad a la filatelia pero lo cierto es que, con una u otra redacción, la cantidad recibida es siempre la pactada de antemano. En el “Mandato de venta” figura también una cláusula por la que, en caso de fallecimiento, el mandante designa beneficiarios de los derechos y obligaciones derivados del contrato.

A partir de 2002 junto con el “Mandato de venta” el cliente normalmente firmaba un “Contrato de depósito” de duración igual a la del mandato de venta, gratuito. A la fecha de la intervención judicial, de la totalidad de contratos CIT/CIF que estaban vivos, el 98,31% de la filatelia asignada a estos contratos se encontraba depositada en AFINSA y sólo el 1,69% quedó en poder de los clientes.

De la propia literalidad de los documentos en que se formaliza un contrato CIT, se deduce que el cliente no tiene interés alguno en los valores filatélicos que adquiere, pues éste decide la cuantía que quiere invertir en ellos sin participar en su elección y sin ni siquiera conocerlos; en el mismo momento en que formalmente los recibe, encarga la venta de los mismos a AFINSA que siempre los va a vender, pues



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

ni siquiera se contempla la opción de que el cliente se quede con ellos; deja bien claro el importe mínimo que va a recibir por esa venta, siempre superior a la que se invirtió y la fecha exacta de su recepción dejando la filatelia en poder de AFINSA, en muchas ocasiones sin ni siquiera verla.

El contrato CIF era similar al CIT, con una duración y rentabilidad también fijadas de antemano e idéntica filatelia de soporte. Se diferencia en su estructura formal pues, mientras el CIT se configura como un contrato de mediación, el contrato CIF es un contrato de compraventa de valores filatélicos entre el cliente llamado inversor y AFINSA, con un pacto de recompra. Ese pacto de recompra opcional funcionaba como un compromiso irrevocable de recompra para AFINSA ya que, cumplidas las condiciones del contrato, ningún cliente optaba por quedarse con la filatelia y todos exigían el cumplimiento del compromiso por AFINSA. Su importancia era residual en la actividad de AFINSA.

El contrato PIC, junto con el MIP, constituían los contratos de larga duración. Su característica principal frente a los CIT/CIF no estriba tanto en su duración, sino en la posibilidad que tenía el inversor de pedir la rescisión del contrato antes de llegar a su vencimiento y, en función del momento elegido, calcular su rentabilidad. La filatelia utilizada también los distinguía: se trata de series conmemorativas que configuran años completos, hojas bloque y series sueltas de filatelia nueva de Portugal, Azores y Madeira, años completos de Europa CEPT y filatelia de otros países europeos. En estos contratos, el inversor efectuaba aportaciones periódicas anuales, cuyo pago podía fraccionar en plazos semestrales, trimestrales o mensuales, con el objeto de adquirir un lote filatélico cada año que AFINSA adjudicaba al inversor una vez había pagado la anualidad correspondiente. La duración inicial de los contratos PIC era de 10 años con posibilidad de prórroga por 5 o 10 años más; no obstante el inversor, transcurrido un periodo mínimo de permanencia de 36 meses y estando al corriente de pago, podía solicitar la rescisión del contrato y, según el momento elegido, el cálculo de su rentabilidad. A partir del séptimo año vencido, se daba la opción al inversor de recibir el precio de los lotes de su patrimonio filatélico de forma escalonada.

AFINSA garantizaba unos valores mínimos de venta equivalentes a aplicar unos porcentajes de interés simple anual a la suma de los precios netos de IVA de adquisición de los lotes, porcentajes que variaban en función del tiempo transcurrido. Aunque el clausulado del contrato parece abrir la posibilidad de la mediación, cuando en las opciones de venta del Patrimonio Filatélico (cláusula V) dice: *“Esta (AFINSA) se compromete formalmente a su colocación en el mercado y, si ello no fuera posible, a adquirir para sí misma y a entregar al INVERSOR el precio obtenido...”* lo cierto es que AFINSA nunca realizó ni de hecho ha reconocido tal mediación, consignando siempre en el registro contable que es siempre AFINSA la que vende y compra los lotes de valores filatélicos.

Aunque a diferencia de los contratos CIT/CIF, no se formalizaba un contrato de depósito, la inmensa mayoría de los clientes de los contratos PIC /MIP también dejaba depositada la filatelia en las instalaciones de AFINSA, concretamente el 98,56% de la filatelia en la fecha de la intervención.

Si bien han existido muchos subtipos de contratos PIC (39 subtipos desde 1998 a 2006) pueden agruparse en dos subtipos fundamentales –y así los establecía



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

la propia AFINSA—: el contrato PIC subtipo 25, también denominado contrato PIC nuevo, cuya comercialización comenzó en septiembre de 1998 y los 38 subtipos restantes que se englobaban en el denominado contrato PIC antiguo, de los cuales el más importante es el contrato PIC subtipo 24 y que terminaron su comercialización en septiembre de 1998 pese a lo cual, debido a su larga duración, en la fecha de la intervención judicial aproximadamente el 40% de los importes de principal e intereses comprometidos por AFINSA a través de los contratos PIC, procedían de los contratos PIC antiguos

Dos diferencias fundamentales distinguen los contratos PIC antiguos de los PIC nuevos. La primera es que en los contratos PIC antiguos la filatelia se valoraba para su adjudicación según listas internas elaboradas por AFINSA sin apoyo en catálogo filatélico alguno, de forma que los valores recogidos en ellas son muy superiores a los de cualquier catálogo de referencia. Como estas listas eran revalorizadas por AFINSA de forma lineal y para toda la filatelia en un 16% anual, las diferencias entre sus valores y los de cualquier catálogo iban agrandándose a medida que transcurrían los años. Por el contrario, en los contratos PIC nuevos las listas para su adjudicación eran siempre el doble del valor de los catálogos que AFINSA utilizaba como referencia (catálogos dominados por AFINSA o catálogos con los que AFINSA había alcanzado importantes acuerdos), y en ellos procuraba que su revalorización media estuviera en torno a un 6% anual. Esa revalorización media del 6% anual no era acorde con la reflejada en catálogos independientes que normalmente mostraban revalorizaciones inferiores o hasta negativas. La segunda diferencia estriba en las llamadas sobreadjudicaciones: en los contratos PIC nuevos el cliente, por cada lote y año transcurrido, recibía gratuitamente una adjudicación extraordinaria o sobreadjudicación equivalente al 10% del valor de tasación del lote correspondiente. Con esta sobreadjudicación AFINSA pretendía igualar la revalorización de la filatelia en el contrato PIC nuevo a la que ofrecían los contratos PIC antiguos en los que revalorizaba las listas siempre un 16% anual.

Finalmente, el contrato MIP, de escasa importancia en la actividad de Sistemas de Inversión, era similar al PIC nuevo, del que se diferencia en que el capital es aportado por el inversor de una sola vez al inicio del contrato.

**CUARTO.-** Por encima de su calculada formalidad, todos los contratos comercializados por AFINSA descritos en el apartado anterior **eran productos de tipo financiero**, atendiendo a las siguientes circunstancias:

1. Detrás de cada contrato existían teóricamente unos valores filatélicos, pero ningún cliente tenía interés en ellos, nadie se quedaba con los sellos —en los contratos CIT ni siquiera se contemplaba esta opción— y todos los clientes, llegado el vencimiento de los contratos o pudiendo solicitar su rescisión, exigían de AFINSA el pago de la rentabilidad comprometida.
2. Los valores filatélicos que aparentemente respaldaban los contratos, cuando existían —porque no siempre los había—, no garantizaban ni de forma aproximada el capital que los clientes invertían en los mismos.
3. La rentabilidad estipulada y garantizada por AFINSA desde su inicio en los contratos era completamente independiente de la revalorización de los valores filatélicos que teóricamente los respaldaban; se trataba de una simple rentabilidad o tipo de interés que se fijaba en función de la duración del contrato, de la forma de cobro elegida y del capital que cada cliente invierte en ellos.



En concreto, y por lo que se refiere a los contratos CIT, esta naturaleza financiera era especialmente evidente y se infiere de lo siguiente:

1ª) Los valores filatélicos adjudicados a los contratos CIT, normalmente a valor de catálogo, no respaldan ni sirven de soporte al capital nominal que los clientes invierten en los mismos. En realidad, el papel que cumple la filatelia en los contratos CIT es completamente residual o insignificante tanto para los clientes de los contratos que no tienen ningún interés en ella, como para AFINSA.

- En una primera etapa, aproximadamente desde mediados de 1996 a 1998, gran parte de los contratos CIT se adjudicaban sin filatelia real que los sustentara, de modo que se puede afirmar que a 1 de enero de 1998 al menos el 64,55% de los contratos CIT no tenían filatelia realmente adjudicada o, lo que es lo mismo, la filatelia vinculada a los contratos no existía.
- En una segunda etapa, desde 1998 a junio de 2003, cuando las empresas de Francisco Guijarro Lázaro eran las suministradoras casi exclusivas de la filatelia CIT/CIF, el 92,5% de la filatelia clásica utilizada en la adjudicación de los contratos CIT (la inmensa mayoría de la filatelia, ya que el 96,31% de la filatelia CIT suministrada por Guijarro era filatelia clásica) era falsa, estaba manipulada o mal catalogada con el fin de atribuirle un valor muy superior al de la filatelia realmente suministrada.
- En la última etapa, desde junio de 2003 a 9 de mayo de 2006, cuando el suministrador exclusivo de filatelia de inversión era el grupo GMAI y se consiguió el control absoluto del catálogo Brookman, la filatelia utilizada en la adjudicación de los contratos CIT era de ínfimo valor.

2ª) La rentabilidad que AFINSA garantiza en los contratos CIT es independiente de la posible revalorización que pueden alcanzar los valores filatélicos en el mercado y ni tan siquiera en los catálogos utilizados de referencia. Todos los clientes, llegado el vencimiento de los contratos, lo rescinden cobrando únicamente la cantidad garantizada. Es decir, ningún cliente se queda con la filatelia y todos cobran únicamente la cantidad estipulada en el contrato; cantidad que está formada por el capital inicial aportado por el cliente más la rentabilidad garantizada por AFINSA que es simplemente un tipo de interés que se fija en función de la duración del contrato y de la forma de cobro elegida. La propia AFINSA determina la rentabilidad de los contratos CIT, concretamente su Consejo de Administración, de forma unilateral y sin apoyarse en criterio filatélico alguno, sino más bien comparándola con la evolución de los tipos de interés que las instituciones financieras ofrecen en operaciones pasivas de similar duración. De hecho existe un total paralelismo entre la evolución de los tipos de interés de los contratos CIT y la evolución de los tipos de interés en las operaciones pasivas básicas de similar duración de las instituciones financieras (imposiciones a plazo, certificados de depósito, etc.).

3ª) La mediación no existe. Aunque en los contratos CIT AFINSA aparece formalmente como comisionista mercantil o mediador, es decir, como si al finalizar los contratos el cliente vendiese a un tercero la filatelia adjudicada en su contrato, AFINSA cobrase una comisión de intermediación y el cliente cobrase lo pagado por el comprador de los sellos, la realidad nada tiene que ver con la mediación. Ni el cliente cobra lo que paga un tercero por la compra de los sellos, ni AFINSA



cobra las comisiones, ni los sellos en ningún caso son vendidos a un tercero sino que, en el mejor de los casos porque no siempre es así, son adjudicados a un nuevo contrato en el que AFINSA nuevamente garantiza el reembolso del principal y los intereses estipulados. En definitiva, en todos y cada uno de los contratos existe una relación jurídica y económica exclusivamente entre AFINSA y el cliente sin que intervenga tercero alguno. El cliente entrega un capital y AFINSA le garantiza y paga unos intereses y la devolución del principal. La mediación era un “artilugio” jurídico y contable buscado con el fin de no dejar traslucir el auténtico negocio que AFINSA desarrollaba y el impacto real que los contratos CIT provocaban en el balance de la Compañía y por ello en su solvencia.

Los dirigentes de AFINSA, conscientes de la verdadera naturaleza del producto y de que ponía en tela de juicio la continuación del negocio, encuentran el apoyo legal que buscaban en la Disposición Adicional Cuarta de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, considerando desde su entrada en vigor que era la única norma legal aplicable y regulatoria de su actividad, que quedaría así excluida del ámbito de las actividades financieras. No tanto para adaptarse a las exigencias meramente formales de la citada norma sino, sobre todo, para disminuir en la medida de lo posible su consideración como producto financiero, tratan de modificar el contrato CIT entonces vigente y crear un nuevo contrato, al que denominan “nuevo CIT”.

En realidad AFINSA nunca cumplió la Disposición Adicional Cuarta de la Ley 35/2003, que bajo la rúbrica “Protección de la clientela en relación con la comercialización de determinados bienes”, imponía fundamentalmente a la entidad la obligación 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.

Finalmente AFINSA constató la imposibilidad de cumplir la ley y alejarse del producto de inversión que comercializaba pues un verdadero cambio en la configuración del producto, que ligara el beneficio del cliente a la revalorización de los sellos, hubiera supuesto el final del negocio. Por eso, sus responsables terminaron por acometer unos cambios mínimos, solo aparentes y dirigidos a maquillar la actividad real desarrollada por AFINSA y que se concretaron en eliminar la cláusula de beneficiarios y los anticipos a cuenta y en introducir una revalorización variable vinculada a la posible revalorización de los sellos, asegurando la revalorización fija.

El funcionamiento real del otro grupo de contratos de inversión, PIC/MIP evidenciaba igualmente su naturaleza financiera. Como en los contratos CIT/CIF, todos los clientes, transcurrido el periodo mínimo de permanencia, decidían rescindir en algún momento el contrato y exigir a AFINSA que pagara la cantidad comprometida. La filatelia adjudicada en modo alguno soportaba el capital nominal



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

invertido por los clientes. Los valores de los PIC antiguos según los catálogos utilizados por AFINSA, en la fecha de la intervención judicial no llegaban ni al 9% de los respectivos valores de adjudicación. Teniendo en cuenta la totalidad de contratos PIC (tanto antiguos como nuevos) y comparando los importes de principal e intereses de los contratos PIC vivos a 9 de mayo de 2006 con los valores de la filatelia adjudicada según los valores de catálogo utilizados por la propia compañía existía un déficit de filatelia en estos contratos y en esa fecha muy próximo a los 300 millones de euros. A esto se añade que hubo contratos PIC (tanto antiguos como nuevos) con “faltas de filatelia”, es decir, contratos en los que determinados lotes carecían físicamente de filatelia o estaban incompletos (sucediendo lo mismo en los contratos MIP en donde se ha verificado la existencia de contratos MIP completos sin filatelia alguna). Por otra parte, la misma filatelia era adjudicada a diferentes tipos de contratos con enormes diferencias que podían llegar a ser superiores al 3.000%, disparidad que evidencia tanto el hecho de que la filatelia no respalda ni mínimamente los capitales invertidos por los clientes en los contratos PIC como la casi nula importancia que en realidad tenían los sellos en el negocio de AFINSA.

**QUINTO.-** Conforme a lo expuesto, no puede decirse que los contratos de inversión filatélica comercializados por AFINSA constituyeran operaciones de compra y venta de sellos, ni operaciones de “mediación”, sino que se trataba de productos de naturaleza financiera con los que AFINSA sólo pretendía la captación masiva de fondos y el cliente o inversor la obtención segura de una rentabilidad a su capital, actividad semejante a la que efectúan las entidades financieras, pero solo en cuanto a las operaciones de pasivo, esto es, de captación de recursos y con la peculiaridad de que se pagaban unos intereses muy superiores y la filatelia operaba como mera fachada.

Ahora bien, incluso suponiendo que AFINSA vendiera y recomprara sellos, la actividad era inviable y **el negocio en sí carecía de sentido económico**, ya que solo produciría continuas pérdidas que llevarían a AFINSA a una situación permanente de quiebra e insolvencia patrimonial, sustentándose el negocio sólo con flujos crecientes de sus niveles de tesorería. Teniendo en cuenta que la filatelia que estaba detrás de aquellos contratos no servía de soporte al importe nominal invertido en ellos, sino que se trataba de filatelia de ínfimo o nulo valor en comparación con el principal del contrato, que los clientes nunca se quedan con la filatelia y que AFINSA en realidad no media, el negocio era ruinoso.

En efecto, AFINSA compraba la filatelia a las sociedades de GUIJARRO LAZARO a un 8% de su valor de catálogo en el Yvert & Tellier. La vendía al cliente al 100% de su valor y la filatelia, suponiendo que fuera la filatelia auténtica y no la “irregular” que en realidad suministraban estas empresas, se revalorizaba en el catálogo en torno al 3,11% anual, mientras que AFINSA garantiza a su cliente una rentabilidad mínima del 7% anual. Bajo estas condiciones, si un cliente quiere invertir 1.000 euros en un contrato CIT de 12 meses y un día, AFINSA adquiere en el mercado mayorista una filatelia que la cuesta 80 euros y obtiene un beneficio de 920 euros. Pero al año siguiente AFINSA debe hacer frente a su compromiso, recomprando la filatelia al cliente y abonando por ella un total de 1.070 euros, obteniendo así unas pérdidas de 987,51 euros. La operación de venta y posterior recompra se salda con una pérdida total de 67,51 euros. Para que AFINSA en el año 2 pudiera al menos evitar pérdidas al vencimiento del contrato, como mínimo



el sello que recupera el año 2 debería alcanzar en el mercado externo de donde procede un valor de 150 euros, es decir, debería de revalorizarse por término medio la filatelia en un año un 87,5%, revalorización totalmente impensable que se pudiera realizar y por término medio para toda la filatelia. Si en el año 2 AFINSA renueva este contrato al mismo cliente o a otro y no incrementa el número de contratos que comercializa, su resultado seguiría siendo negativo ya que tendría que seguir pagando unos intereses del 7% sobre 1.070 euros, muy superiores a la revalorización de la filatelia del 3,11% sobre 82,49 euros. Es decir, si solo se comercializase un contrato año a año las pérdidas serían mayores.

Con este negocio continuado en el tiempo, aun partiendo de que AFINSA fuera aumentando sus ventas incorporando cada año un contrato más, el beneficio aparente anual va siendo menor a medida que pasan los años y aumentan las ventas, llegando a transformarse en pérdidas. Ello es debido a que, a pesar de que los sellos nuevos que se adquieren en el mercado externo y se venden producen elevados beneficios aparentes, éstos representan cada año un porcentaje menor de los sellos vendidos, por lo que las pérdidas derivadas de la recompra de los sellos internos acaban absorbiendo totalmente los beneficios de los sellos nuevos. Un incremento de las ventas produciría un incremento igual de sus compromisos y en consecuencia un crecimiento aún mayor del déficit patrimonial. Para que AFINSA no tuviera déficit patrimonial, los sellos nuevos que año a año va sumando en su activo deben alcanzar un valor que como mínimo sea suficiente para compensar el importe del déficit patrimonial acumulado; es decir, deben revalorizarse en un porcentaje extraordinariamente superior al mercado por los catálogos independientes.

Con respecto al contrato PIC, su coste era tan elevado y tan superior al valor de mercado que incluso eliminando las sobreadjudicaciones, el coste de recompra impedía cualquier beneficio y generaba pérdidas crecientes.

En definitiva, AFINSA obtendría pérdidas en todos y cada uno de los contratos comercializados aun admitiendo una actividad mercantil, esto es, considerando que vendía y recompraba la filatelia. Pese a estas pérdidas, AFINSA mantenía su actividad (reflejando beneficios en sus cuentas) gracias a incrementar de forma piramidal el capital invertido por los clientes y considerando que el capital nuevo que entraba cada año producía unos beneficios que realmente no se producían. A costa de un déficit patrimonial creciente, el crecimiento continuado de sus ventas entre 1998 y 2006 permitió mantener el negocio de AFINSA, consiguiendo la liquidez que necesitaba para atender sus compromisos. Para ello también fue fundamental el esfuerzo de la compañía para contener la salida de clientes y de capital al vencimiento de los contratos.

Un mero desglose del destino dado a los fondos obtenidos de sus clientes pone de relieve la inconsistencia e inviabilidad del negocio de AFINSA –**se le califique como se quiera**- pues nunca pudo rentabilizar los fondos obtenidos que destinaba en su mayor parte a atender los compromisos contraídos, al tiempo que incurrió en enormes gastos de comercialización y estructura y pagó grandes cantidades por una filatelia que tenía un escaso valor de mercado. Si tomamos en consideración el período 2003- 2005 observamos los siguientes datos:

a) De los fondos obtenidos con origen en los contratos suscritos durante este período (1.413.998,33 €), un 44% se destinan a atender los compromisos de



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

recompra asumidos en los contratos que vencen en el periodo. Esta aplicación de fondos va aumentando a lo largo del periodo considerado pasando del 31% en el ejercicio 2003 al 49% en el ejercicio 2005.

b) Un 22% de estos fondos se destina a la adquisición de existencias a terceros y a empresas del grupo, porcentaje que se mantiene en cifras similares durante el periodo considerado.

c) Los gastos comerciales requieren un 10% de los fondos obtenidos, aumentando de 34 a 68 de millones de € en el periodo analizado, incremento que refleja la necesidad de potenciar esta área para poder conseguir incrementar el volumen de negocios.

d) Para atender los gastos de personal se destina el 5% de los fondos obtenidos

e) La partida destinada a gastos externos, supone un 2% de los fondos obtenidos

f) Las aplicaciones a conceptos distintos de gastos, se distribuyen entre las inversiones financieras en empresas del grupo y a largo plazo, que representan el 4% y otras operaciones, principalmente de financiación básica, inmovilizado e inversiones financieras temporales, que suponen el 14% de las aplicaciones.

La conclusión a la que podemos llegar de los datos anteriores es que dado el destino que se estaba dando a los fondos captados de clientes, que en una mínima parte se destinaba a inversiones que pudieran generar rentabilidad, la única forma de mantener el negocio y de poder atender los compromisos con los clientes era a través de la captación de nuevos clientes y a ello dedicó AFINSA todos sus esfuerzos.

**SEXTO.-** Dada la aparente actividad principal de AFINSA, la **gestión del recurso filatélico** y su compra deberían haberse configurado como el elemento clave de la misma. Sin embargo, esto no fue así.

Durante los años que abarca la investigación cabe establecer dos grandes periodos en los procedimientos de compra y en los suministradores de filatelia. La separación entre uno y otro periodo viene marcada por dos hechos:

- La ruptura de las relaciones en junio del año 2003 con su principal proveedor de filatelia desde 1998 (Francisco Guijarro)

- y la materialización del denominado “proyecto Lenape” junto con la firma de los contratos de exclusividad en el suministro de filatelia para contratos de inversión con las entidades Central de Compras Coleccionables (CdC) y GMAI. Mediante este proyecto, llevado a cabo entre finales de 2002 y mediados de 2003, AFINSA, a través de su filial Auctentia, consiguió la participación mayoritaria (aproximadamente el 70%) en la entidad Greg Manning Auctions Inc. (GMAI), sociedad americana que cotizaba en el Nasdaq y de la cual se hizo depender, entre otras, a las entidades Central de Compras (CdC) y Köhler.

Anteriormente, hasta el año 1996, AFINSA utilizó el mismo tipo de filatelia para todos sus contratos, valorándola según sus listas de cotización que reflejaban unos valores muy superiores a los establecidos en los distintos catálogos existentes en el mercado. Hasta 1998 en los contratos CIT/CIF coexistieron para el mismo tipo de contratos valoraciones muy diferentes de la misma filatelia, si bien, como se



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

ha dicho, en al menos el 64,55 % de los contratos CIT la filatelia adjudicada a los contratos no existía. Como también queda dicho en los contratos PIC antiguos la adjudicación se efectuaba según listas aprobadas por AFINSA que reflejaban unos valores desproporcionados respecto los valores de catálogo. A partir de 1998 se utilizaron catálogos pero los PIC nuevos eran adjudicados al doble del valor en ellos fijado. Durante este primer período, de 1998 a 2003, el coste de la filatelia podría fijarse en un 8%, su revalorización en un 3,11 %, mientras que el interés garantizado era del 7%.

Durante el segundo período, de mediados de 2003 a mayo de 2006, el coste de la filatelia podría fijarse en un 7,24%, su revalorización en un 2,31 %, mientras que el interés garantizado era del 6%.

**SÉPTIMO.- PRIMER PERIODO (1998-2003).** Durante el primer periodo la compra de filatelia radicó organizativamente en el grupo de negocio denominado FILAFINSA y más concretamente en la Unidad de Valores, al frente de la cual se encontraba Carlos de Figueiredo, sin que existiese una organización mínimamente adecuada. Durante este periodo la compra de filatelia estuvo centrada en tres proveedores habituales: Francisco Guijarro Lázaro a través de sus sociedades Francisco Guijarro Lázaro, Filatelia SL y Guijarro Lázaro SL; Alberto Gonçalves a través de sus sociedades Algonfil SL y Gonçalves Filatelia SL y Consuelo Gómez a través de ALDEVEGA S.L.

**Guijarro Lázaro** fue proveedor de filatelia tanto para adjudicar a contratos de inversión (filatelia de inversión) como para vender en tiendas o subastas (filatelia de colección), llegando a facturar a AFINSA en el citado periodo (1997 a 2003) unos 100 millones de euros. En el caso de filatelia destinada a contratos de inversión CIT, por la que cobró en total 62,4 millones de euros, Guijarro fue el proveedor exclusivo durante los años 1999 a junio de 2003. Por su parte AFINSA y otras empresas de su grupo eran el único cliente de Guijarro.

En cuanto a la filatelia suministrada por Francisco Guijarro era de la llamada de tipo clásico (sellos emitidos antes de 1900). La misma fue valorada por AFINSA en 705.666.275, 97 euros (siendo su coste de 56.377.298,64 €). El 92,5 % fue sobrevalorada: se trataba de sellos íntegramente falsos (cuyo coste de adquisición para AFINSA fue de unos 17 millones de euros); parcialmente falsos o recortados, esto es manipulados para aumentar su valor (cuyo coste de adquisición para AFINSA fue de unos 2 millones de euros); y mal catalogados, esto es, identificados con referencias con un valor muy superior al sello suministrado (cuyo coste de adquisición para AFINSA fue de unos 17 millones de euros). AFINSA, máxime dada la naturaleza real de su ilícito negocio, tenía desde el principio un conocimiento bastante aproximado del tipo indicado de la filatelia suministrada o bien, en el mejor de los casos, no le importaba lo más mínimo la naturaleza de dicha filatelia.

Pese a la existencia de unos informes (mayo y diciembre de 2002) de un técnico filatélico de AFINSA sobre irregularidades de la filatelia de Guijarro, es solo a partir de junio de 2003 que AFINSA decidió ir retirando la filatelia irregular adjudicada a los contratos de inversión y solo a medida que éstos fueron venciendo, de modo que a la fecha de la intervención judicial todavía existía filatelia de estas características adjudicada. Por tanto, pese a la constancia de esas irregularidades se



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

continuaron adjudicando normalmente a los clientes de contratos de inversión hasta junio de 2003 en que se rompieron las relaciones comerciales con dicho proveedor, cuando ya estaba en marcha la operación Lenape, cuando el Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias (SEPBLAC) ya se encontraba investigando a Guijarro por indicios de operativa sospechosa y requerido a AFINSA y cuando ya se habían iniciado las actuaciones inspectoras de la AEAT en relación con AFINSA.

A 9 de mayo de 2006 había 32.514 unidades filatélicas de filatelia falsa, manipulada o mal catalogada procedente de GUIJARRO adjudicadas a 14.751 contratos CIT y CIF en vigor por un importe total de 58.112.357,86 euros (4,6 millones a coste de adquisición).

Si bien en el mes de julio de 2003 el Departamento de Valores de AFINSA había determinado el alcance de los series irregulares cifrándolo en 602,6 millones de euros a valor de catálogo (48,2 millones a precio de coste), AFINSA solamente reclamó a Francisco Guijarro por vía notarial 900.000 euros por una pequeña parte de la filatelia irregular, reclamación que fue rechazada por Francisco Guijarro. En el momento actual no se tiene conocimiento de ninguna demanda civil o querrela criminal entablada por AFINSA contra Francisco Guijarro o sus empresas.

Francisco Guijarro no actuaba como un proveedor independiente, sino que en la realidad era “agente” de AFINSA (hombre en definitiva de la máxima confianza de Albertino de Figueredo). Como tal se presentaba como encargado de AFINSA para las compras, estableciendo condiciones de las mismas, suministraba la filatelia ya montada en lotes con el fin de facilitar su rápida adjudicación a los contratos CIT, lotes que no eran siquiera comprobados por el Departamento de Valores de AFINSA. También preparaba filatelia que le remitía la propia AFINSA procedente de su stock o de otros proveedores. Asimismo, desde 1998 hasta 2002 cobró de FILAFINSA una media de 17.000 euros anuales con la categoría de “ayudante” o “colaborador”. De otro lado, participaba en subastas del grupo AFINSA, llegando a ser uno de los más importantes adjudicatarios (10 % de la facturación): adquiría piezas a los máximos precios de mercado para después ofrecérselas a AFINSA exactamente por ese valor sin obtener beneficio alguno. Con ello AFINSA conseguía mantener precios de salida elevados como “sistema demostrativo” de la evolución de los precios filatélicos al menos en lo referente al mercado español y portugués, teniendo en cuenta que el negocio de contratos de inversión de AFINSA, columna vertebral y origen de sus fondos, se basaba teóricamente en la constante revalorización del mercado filatélico.

Del total de fondos ingresados en las cuentas bancarias de las empresas de GUIJARRO desde 1997 hasta que cesaron casi totalmente en su actividad, el 97 % procedía del cobro de las ventas de filatelia a AFINSA (96,6 millones de euros). Apenas un 16 por ciento de los mismos se destinó a compras justificadas de filatelia (15,8 millones de euros) y un 5 % se empleó en el pago de retribuciones a los miembros de la familia, seguros sociales, tributos y demás gastos incluidos los derivados de las tarjetas de crédito (5,6 millones de euros). Asimismo con el dinero ingresado en estas empresas se adquirieron bienes a nombre de los miembros de la familia por importe de al menos 7,7 millones de euros.



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

El resto de los fondos, que supone el 70 % de los ingresos totales, fue objeto de disposiciones en efectivo desde el principio de apertura de las cuentas y durante prácticamente todos los meses del periodo señalado. El importe total de reintegros en metálico ascendió a 69,5 millones de euros, ignorándose por ello su destino, si bien una parte de este dinero puede seguir en poder de GUIJARRO o materializado en bienes de su patrimonio personal o familiar, y otra parte pudo haberse empleado en la compra de mercancía, aunque no en una cuantía importante dadas las ya mencionadas características de la filatelia vendida:

- Francisco Guijarro Lázaro ocultó, convirtió y transmitió parte de ese dinero a sabiendas de su ilícita procedencia. Así, cerca de 10 millones de euros fueron ingresados en cuentas abiertas en entidades bancarias de Mónaco y Suiza a nombre de los miembros de la familia Guijarro, su mujer Felisa Montoro Feijóo y los hijos del matrimonio, así como de la mercantil Durving Marketing, SA de la que son beneficiarios. Estos fondos, salvo unos pagos a Albertino de Figueiredo (unos 2 millones de euros), se destinaron a la inversión en activos financieros.
- 9,5 millones de euros en efectivo se encontraron en el domicilio de Francisco Guijarro cuyo origen puede estar en las referidas retiradas de efectivo.
- No se han localizado, en las cuentas de la familia y empresas de GUIJARRO, pagos que suman aproximadamente 1 millón de euros por la compra de bienes de relevancia (inmuebles y automóviles), por lo que posiblemente se pagaron en metálico.
- Hay una diferencia de unos 2 millones de euros entre las facturas de compras a proveedores y los pagos de las mismas que pueden haberse satisfecho igualmente en efectivo.
- Del análisis de los márgenes empleados en la venta de filatelia para contratos PIC se estima que falta por acreditar compras por importe de más de 5 millones de euros.
- Con respecto a la filatelia para contratos CIT, al tratarse en su mayoría de filatelia claramente sobrevalorada (falsa, manipulada o mal catalogada) su coste no puede haber sido significativo. En la valoración realizada por la propia AFINSA de la citada filatelia a precios de mercado se ha estimado un valor de 2,7 millones de euros.

En conclusión, del dinero cobrado por AFINSA por la venta de filatelia (más de 96,6 millones de euros) se desconoce totalmente el destino de unos 39 millones de euros dispuestos en efectivo.

**OCTAVO.- SEGUNDO PERÍODO (2003-2006).** En AFINSA se conoce con el nombre de “**Proyecto Lenape**” a la reestructuración societaria que esta compañía efectuó en su Grupo con el ánimo de conseguir, por una parte, aglutinar en una empresa holding, denominada Auctentia, las actividades relacionadas con las subastas y el coleccionismo y, lo que es más importante, transmitir las al grupo americano ESCALA GROUP (anteriormente denominado Greg Manning Auctions Inc.) a cambio de acciones y conseguir de forma indirecta la participación mayoritaria en la sociedad estadounidense que cotizaba en el Nasdaq, Por otra parte, esta operación se configuraba como un elemento fundamental de la política de compras en la medida en que GMAI y su filial española GMAI Auctentia Central de Compras (CdC) se convertían en proveedores exclusivos de filatelia de inversión para AFINSA. Las compras de esta filatelia, al ocultar auténticas y



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

cuantiosas transferencias de fondos, eran el principal mecanismo utilizado para la consecución del principal objetivo de dicho proyecto: la creación de valor en AFINSA mediante la revalorización en el precio de la acción de Escala Group. Con ello AFINSA conseguía aumentar el valor de sus activos financieros, ayudando a compensar el escaso valor de los activos filatélicos y solventando en alguna medida y de forma aparente su grave situación de insolvencia patrimonial.

Escala Group, anteriormente denominada Greg Manning Auctions, Inc. (GMAI), fue fundada como una casa de subastas de sellos en el año 1981 por Gregory Manning, su principal accionista hasta la entrada en el accionariado de AFINSA y posteriormente Auctentia SL. Sus acciones cotizaban en el índice Nasdaq de la Bolsa de New York desde el año 1993, inicialmente bajo el nombre de “GMAI” y posteriormente “ESCL”, si bien con volúmenes de negociación relativamente pequeños. A mediados de la década de los noventa con la adquisición de las compañías Ivy & Mader y Greg Manning Galleries amplió sus actividades al mercado de subastas de antigüedades y, en menor medida, de colecciones relacionadas con los deportes y cómics. Además, en el año 1998 entró en el mercado de las subastas online con la adquisición de todo el capital de Teletrade, compañía especializada en subastas vía Internet. Por último, ya en el año 2000 adquirió todas las acciones de Spectrum Numismatics, un mayorista de monedas con sede en California. Entre los miembros del Consejo Directivo vinculados al Grupo AFINSA con anterioridad a la Operación Lenape, solo figuraban Albertino de Figueiredo que fue designado directivo el 10 de septiembre de 1997 y dimitió el 24 de septiembre de 2003 y Esteban Pérez Herrero que fue designado directivo en enero de 2001 y Presidente del Consejo desde el 12 de diciembre de 2002.

AFINSA inició la compra de acciones de GMAI en el año 1997 en una estrategia de internacionalización de su actividad. Desde dicho año hasta mediados del año 2002, AFINSA directamente o a través de su filial Auctentia adquirió un total de 5,52 millones de acciones (un 43% aproximadamente del total) por un precio de 18,35 millones de dólares. En junio de 2002, se firmó una Carta de intenciones entre AFINSA y GMAI, relativa a la venta de prácticamente todos los negocios de colección llevados a cabo por Auctentia a cambio de acciones de GMAI. Este proyecto se conoce internamente en AFINSA con el nombre de “Proyecto Lenape”. Esta Carta dio lugar a la firma en enero de 2003 de los acuerdos definitivos en virtud de los cuales Auctentia recibía 13 millones de acciones a emitir por GMAI a cambio de sus participaciones en sus filiales y 5 millones de dólares en efectivo. Ello se instrumentalizó en tres acuerdos, aprobados por la Junta General de GMAI el 8 de septiembre de 2003:

- El “Share Purchase Agreement” mediante el cual GMAI emitió 3.729.226 acciones ordinarias a cambio de las participaciones de Auctentia en Auctentia Subastas SL, Auctentia Deutschland GmbH, las empresas del grupo Köhler y Corinphila Auktionen AG.
- El “Inventory Purchase Agreement” mediante el cual GMAI emitió 6.444.318 acciones a cambio de las participaciones de Auctentia en CdC, y
- El “Subscription Agreement” mediante el cual GMAI emitió 2.826.425 acciones a cambio de 5 millones de dólares a ingresar en CdC.

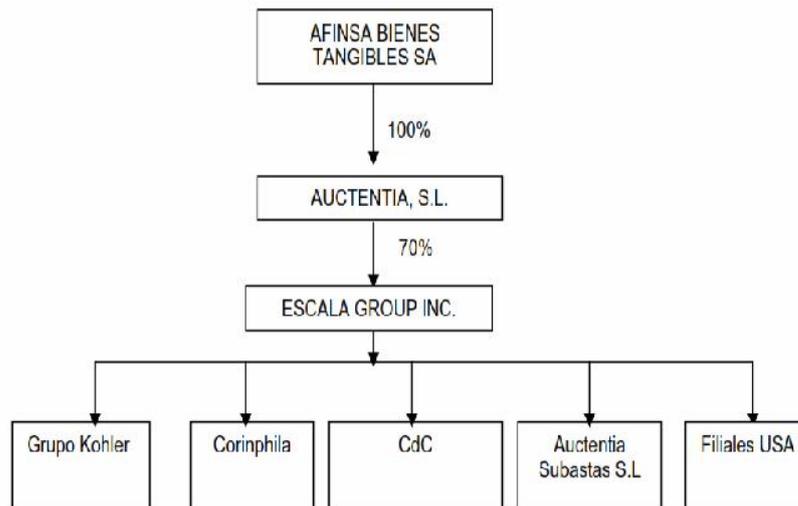
Con carácter previo a la firma de estos acuerdos se efectuaron las operaciones societarias siguientes:



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

- Constitución por AFINSA de GMAI Auctentia Central de Compras (CdC) y aportación a la misma mediante ampliación de capital y aportación no dineraria de un stock filatélico y numismático valorado en su conjunto en la suma de 10.151.719 euros, un stock de arte valorado en 1.327.726 euros, instalaciones valoradas en 391.607,71 euros y otros elementos del inmovilizado valorados en su conjunto en 140.302,30 euros.
- Aportación a Auctentia de las participaciones de AFINSA en CdC a cambio de acciones en Auctentia.

Tras la operación Lenape la estructura societaria de AFINSA fue, según ya se ha señalado, la siguiente:



Los objetivos perseguidos por AFINSA con el Proyecto Lenape se pueden resumir en tres:

- 1) Agrupar todas sus unidades operativas centradas en el coleccionismo, suministro de bienes de colección y comercio electrónico en una empresa cotizada (Escala Group).
- 2) Hacerse con el control accionarial de Escala Group de la que AFINSA a través de Auctentia poseía ya el 43% del capital y cuyas acciones cotizaban en el Nasdaq desde el año 1993, mediante un acuerdo con la alta dirección de Escala Group,
- 3) Y, como objetivo último y más importante, crear valor en AFINSA mediante la consecución de una revalorización en el precio de la acción de Escala Group, siendo AFINSA el socio mayoritario. Con este objetivo se aportarían activos que creaban valor, concretamente el inventario de filatelia y los cinco millones de dólares, y lo más importante, se firmaron los acuerdos de suministro en exclusividad.

Tales objetivos, al menos en cuanto a la generación de beneficios en el Grupo GMAI y a su repercusión en el valor de cotización de la acción, fueron rápidamente conseguidos. Para ello contó con dos instrumentos muy importantes:

A.- Los contratos de exclusividad en el suministro de filatelia de inversión (firmados el 1/8/2003 entre Juan Antonio Cano en representación de AFINSA y Greg Manning en representación GMAI y entre Juan Antonio Cano en representación de AFINSA y Carlos de Figueiredo en representación de Central de Compras (CdC).

B.- El control del llamado Catálogo Brookman.



A.- El beneficio bruto obtenido por GMAI en sus ventas a AFINSA fue el siguiente:

Año fiscal	Ventas vinculadas (\$)	Coste ventas (\$)	Beneficio bruto (\$)	Rentabilidad (3)
2003	6.400.000	4.619.376	2.180.624	47,21%
2004	34.730.747 (1)(2)	10.832.154	23.898.593	220,63%
2005	52.620.787	7.031.019	45.589.768	648,41%

Por lo que se refiere a CdC (su actividad fundamental y casi exclusiva era la venta de filatelia de inversión a AFINSA representando, como media, el 98,20% de las ventas totales de la entidad) el volumen de ventas fue en aumento durante los tres ejercicios, siendo especialmente relevante el aumento de las ventas de filatelia para contratos CIT que con un crecimiento del 261,10% pasa de 37.581.672,92 euros en el ejercicio 2.003/2.004 a 98.128.252,16 euros en 2005/2006. Se produjo una creciente transferencia de fondos desde AFINSA a CdC a través del proceso de compra de filatelia para los programas de inversión, generándose unos márgenes en dichas operaciones de 9.656.248,44 euros en el ejercicio 2003/2004, 13.668.843,64 euros en el ejercicio 2004/2005 y 40.471.524,25 euros en el ejercicio 2005/ 2006. Destaca en este proceso de transferencia de capital a la participada la llamada “Operación Carlos” consistente en la venta por CdC y recompra por parte de AFINSA de filatelia para contratos de inversión que previamente había sido aportada por esta entidad a CdC, utilizando para ello, como sociedad interpuesta, a la sociedad FILASYL S.A. Esta operación, que estaba prohibida de acuerdo con las condiciones establecidas por la SEC para la operación Lenape, determinó para CdC un beneficio de 1,9 millones de euros; es decir, un 119,67% sobre el valor de la aportación.

B.- Durante este SEGUNDO PERÍODO o etapa se adquirieron grandes colecciones de filatelia que tenían un escaso valor y que no estaban previamente catalogadas o solo lo estaban parcialmente y se les asignaron, en el **catálogo Brookman** (catálogo supuestamente independiente pero en realidad controlado por AFINSA/GMAI, control que suponía la revisión final de todos los precios, descripciones y material a incluir por AFINSA) o en las listas utilizadas por GMAI, unos valores a efectos de adjudicación a los contratos de inversión desproporcionados, en relación tanto con los precios de adquisición como con otras referencias de su verdadero valor. A ello se une que no solo se les dieron unos valores desproporcionados, sino que hasta octubre del año 2004 las adjudicaciones a los contratos de inversión de dos de las principales adquisiciones (Archivo ONU y Especímenes de la American Bank Note) se hicieron al doble de dichos valores.

Como se ha señalado, en la estrategia defraudatoria de AFINSA tuvo una especial importancia la utilización del catálogo Brookman, ya que, por un lado, permitió a AFINSA adquirir filatelia no catalogada incluyéndola en dicho catálogo con unos valores extraordinariamente altos y, por otro lado, mantener el falso discurso de la existencia de un catálogo independiente que daba soporte tanto a los valores de adjudicación como a los precios de compra de la filatelia a sus proveedores exclusivos.

Las operaciones referenciadas a dicho catálogo constituyeron a la fecha de la intervención judicial el 46,21% del total de la filatelia para contratos CIT/CIF de



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

AFINSA, estuviese o no adjudicada, y que tuvieron a lo largo de los años 2003 a 2006 una importancia muy superior a ese 46,21%. En concreto puede hablarse de cuatro operaciones:

- Filatelia de Naciones Unidas: Si bien el valor de adjudicación de esta filatelia a la fecha de la intervención judicial ascendía a 318.227.519 euros (17,38% del total de material CIT/CIF), su importancia fue bastante superior debido a que hasta octubre del año 2004 esta filatelia se adjudicó a los contratos de inversión al doble del valor por el que se catalogaron en Brookman, valoración decidida por Greg Manning. De hecho el valor inicial de adjudicación del conjunto de la filatelia de Naciones Unidas alcanzó los 497,67 millones de euros. Esta filatelia tuvo un coste para AFINSA de 18,6 millones de euros y para GMAI y CdC de 6,25 millones de euros, es decir el 1,26% del valor inicial de adjudicación. El valor de esta filatelia, de acuerdo con la pericial elaborada para la administración concursal de AFINSA, era inmensamente inferior al valor real: para el caso del valor de liquidación sería del 0,22% y el 3,03% del valor de catálogo de la misma, siendo el valor medio del 0,90%. Si se toma como valoración el valor mayorista, éste oscila entre el 0,43% y el 5,63% del valor de catálogo, con un valor medio del 1,83%. Y si se considera que la valoración es el valor minorista, tendría un valor entre el 2,08% y el 17,32% del valor de catálogo, teniendo en cuenta que el valor medio de dichos valores es el 7,96%. Estas ventas supusieron para Escala Group los ingresos y beneficios siguientes:

Año fiscal	Ventas vinculadas (\$)	Coste ventas (\$)	Beneficio bruto (\$)	Rentabilidad (1)
2003	6.400.000,00	4.619.376,00	2.180.624,00	47,21%
2004	619.147,00	180.624,00	438.543,00	242,79%
2005	12.976.268,00	377.862,00	12.598.406,00	3.334,13%

- Especímenes de la American Bank Note: El coste de adquisición para GMAI de esta filatelia de ínfimo valor, según las facturas existentes, fue de 840.622,50 dólares. AFINSA pagó por esta filatelia 43.444.689,11 euros. Dados los valores iniciales asignados por Greg Manning a esta filatelia y al hecho de adjudicarse al doble del mismo hasta octubre de 2004, estos sellos supusieron un valor inicial de adjudicación a contratos de inversión CIT/CIF de 378.612.184 euros. Todo este material tenía en el archivo BD INVENTARIO, a la fecha de la intervención judicial, un valor de 155.662.057,39 euros, de los cuales 135.835.657,30 euros estaban adjudicados a contratos. Esta filatelia se adjudicó al doble de unos valores iniciales, luego a esos valores y posteriormente a un porcentaje de dichos valores, sin el cliente que “compró” dicha filatelia supiera nada de estas variaciones. El valor real de estos especímenes es extraordinariamente inferior al otorgado por AFINSA para su adjudicación a los contratos de inversión, ya sea antes o después de las modificaciones en las valoraciones. Para el caso del valor de liquidación, se fijaría entre el 0,03% y el 2,81% del valor de referencia o adjudicación de la misma, siendo el valor medio del 0,43%. Si tomamos como valoración el valor mayorista, éste oscila entre el 0,07% y el 5,63% del valor de referencia, con un valor medio del 1,14%. Y si consideramos que la valoración es el valor minorista, tendría un valor entre el 0,17% y el 14,06% del valor de referencia, teniendo en cuenta que el valor medio de dichos valores es el 3,78%. Estas ventas supusieron para Escala Group los ingresos y beneficios siguientes:



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Año fiscal	Ventas (\$)	Costes (\$)	Beneficio bruto (\$)	Rentabilidad (1)
2004	17.732.031,71	600.000,00	17.132.031,71	2.855,34%
2005	30.548.576,95	1.346.934,00	29.201.642,95	2.168,01%

- Variedades de España del último cuarto del siglo XX. Las mismas alcanzaron en el catálogo Brookman a efectos de su adjudicación a contratos de inversión unos valores desproporcionados y cuya adquisición como media se realizó al 6,13% del valor de adjudicación inicial. Los valores reales oscilarían de media entre el 0,13%, el 0,36% y el 1,19% en función de si se refieren a valor de liquidación, mayorista y minorista respectivamente. CdC obtuvo con esta operación un margen de 7,7 millones de euros, es decir, el 69,58% sobre el precio de coste para CdC que fue de 11,1 millones de euros. Esto se consiguió, fundamentalmente, con el proceso de manipulación de los valores de esta filatelia en el catálogo Brookman al pasarse de un valor dado a dicha filatelia en el momento de la compra a los proveedores de 117,4 millones de euros a un valor de 261,3 millones de euros en el catálogo Brookman. A la fecha de la intervención, esta filatelia cubría contratos por importe de 332,16 millones de euros.
- La operación Fournier: En el año 1999 AFINSA adquirió a GUIJARRO los denominados “Tubos Fournier”. Se trataba de una cantidad ingente de material filatélico de más de 40 países, almacenados en tubos (más de 1.400) y que habían sido impresos por la imprenta Heraclio Fournier. Estos tubos contenían tanto sellos definitivos sin dentar como pruebas de imprenta. AFINSA utilizó parte de estos sellos bien para venta directa en tienda, bien para adjudicarlos a contratos de inversión. Tras separar los sellos que se consideraban aptos para colección e inversión vendió el resto del ingente material a la familia Domingo (Juan Domingo Bruella y Jordi Domingo Bruella), a través de la sociedad ALLCOLLECTION S.L., por 122.202 euros. Los “tubos” fueron valorados en la aportación no dineraria de AFINSA a CdC y en las correspondientes operaciones de canje de acciones con GMAI en 20.000 dólares. Pues bien, unos meses más tarde, el cambio en la política de adjudicación de sellos a los contratos de inversión iniciado tras la compra del Archivo de Naciones Unidas en junio de 2003 y su posibilidad de incluirlo en el catálogo Brookman al precio deseado, hizo que las pruebas de sellos ONU incluidas en los Tubos Fournier y en general el material de otros países incluido en los mismos, adquirieran un nuevo valor para AFINSA necesitada de filatelia sin importar la calidad de la misma. Este cambio en la valoración determinó que CdC y GMAI compraran dicha filatelia en sendas operaciones con la finalidad de revendérsela a AFINSA. En la primera operación, CdC pagó 526.268 euros por una parte de las pruebas ONU incluidas en los Tubos, vendiendo a AFINSA parte de dichas pruebas por un importe de 474.024,34 euros. En la segunda operación, GMAI, con la participación de Carlos de Figueiredo, adquirió el resto del material por 6.000.000 dólares. En esta segunda operación, la entidad ALLCOLECCION S.L. obtuvo 4.200.000 dólares y dos sociedades que actuaron de intermediarias, PHILATELIC RARITIES LTD. (David Feldman) y CHAMPION STAMP Co. Inc. (Arthur Morowitz) obtuvieron 900.000 dólares cada una. Aunque AFINSA finalmente no recompró los sellos, sí que barajó esta posibilidad e incluso contrató a un perito para que valorase los sellos de Marruecos



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

incluidos en este material, a pesar de que siempre tuvo conciencia de que se trataba de los mismos sellos que le había vendido a la familia Domingo por 120.000 euros. Los sellos de Marruecos fueron valorados en más de treinta millones de euros por el propio Carlos de Figueiredo, limitándose el experto contratado a firmar el trabajo realizado por éste.

En cuanto a la filatelia no referenciada al catálogo Brookman, se adquirió, fundamentalmente desde 2005, filatelia de diversos países como Italia, Alemania, Austria-Hungría-Rumania, etc., que, si bien estaba catalogada, sus valores de catálogo no reflejaban un valor de mercado entre comerciantes independientes; concluyéndose la escasez de valor de esta filatelia en relación con la cantidad invertida por los clientes. Así, como media, unos valores del 1,16%, 3,62% y 14,46% del valor de catálogo de referencia según se trate de valor de liquidación, mayorista o minorista.

Mención aparte merecen los contratos de más larga duración (PIC/MIP). Como ya se ha dicho, la valoración de esta filatelia dependía del tipo de contrato, según listas internas en los PIC antiguos, y a doble del valor del catálogo de referencia en los PIC nuevos. En los MIP, la filatelia se adjudicaba tanto al valor de catálogo como al doble de valor de catálogo. Esa diferente valoración de la filatelia determinaba, por un lado, la coexistencia de valores diferentes para una misma filatelia en distintos tipos de contratos y, por otro lado, una diferencia muy importante entre la cantidad aportada por los clientes y el valor de la filatelia a precio del catálogo de referencia utilizado por AFINSA, todo lo cual ponía de manifiesto un déficit de filatelia a valor de catálogo superior a los 300 millones de euros.

Al margen de las listas internas, actualizadas año a año en torno al 16%, de acuerdo con las necesidades de los contratos a los que estaba adjudicada, el resto de la filatelia estaba referenciada con carácter general a catálogos controlados por AFINSA (AFINSA Portugal, Domfil) o con los que se habían suscrito acuerdos en cuanto a la evolución de los precios (Unificato) y a partir del año 2005 el Brookman Europa. El análisis de estos catálogos y su comparación con otros pone de manifiesto dos características: por un lado, reflejaban unos valores superiores a los catálogos independientes de Afinsa (como Yvert & Tellier o Michel) y, por otro lado, reflejaban unos porcentajes de revalorización anual en torno al 6%, acorde con las necesidades de los contratos en los que se adjudican.

En todo caso, debe tenerse en cuenta que los catálogos, incluso los más independientes son, ante todo, una referencia respecto a la identificación de los sellos y la valoración de los mismos, que el accionariado de las editoriales filatélicas suele estar compuesto mayoritariamente o en exclusiva por comerciantes, que el precio de los sellos lo marca la ley de la oferta y la demanda y que, por lo general, las ventas se realizan por debajo del precio que marca el catálogo.

En relación con los precios de compra éstos variaban en función de si se tomaba como referencia los pagados por AFINSA o los pagados por las empresas del Grupo GMAI, sus proveedores exclusivos, significativamente más reducidos.

Aunque la mayoría del material para PIC/MIP era material legítimo y de cierta calidad, los ejemplares más valiosos, especialmente de algunos países, carecían de la



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

calidad que correspondía con su catalogación (charnelas, óxido y goma alterada). El valor medio de esta filatelia oscila entre el 2,46% en el caso de valor de liquidación, el 7,25% en el caso de venta mayorista y el 23,87% del valor de catálogo en el caso de venta minorista.

En el caso de las ventas para contratos PIC/MIP respecto de CdC cabe destacar que desde el año 2005 todas las ventas de esta filatelia de CdC a AFINSA estaban referenciadas al Catálogo Brookman. Esta variación supuso un incremento muy significativo en el margen de la filatelia de aquellos países en los que los valores del catálogo Brookman eran muy superiores a los del catálogo de referencia para la compra. Así, la filatelia de Berlín se adquiere al 35% del catálogo Michel y CdC la vende a AFINSA al 46,6% del catálogo Brookman. La diferencia de catálogos determinaba que lo que aparentemente era un margen del 33,14% se convertía en un margen medio del 80,62% para CdC si tenemos en cuenta los diferentes valores que esta filatelia tenía en los catálogos Michel y Brookman, consiguiendo el propósito de incrementar artificialmente valor en Escala Group.

**NOVENO.-** El hecho de que CdC y GMAI adquiriesen la filatelia a unos porcentajes reducidos del valor del catálogo de referencia no impidió que los **proveedores habituales** de una y otra sociedad **obtuvieran importantes beneficios**. Especialmente porque los precios pagados por los proveedores de CdC y GMAI estaban condicionados por tratarse de filatelia que ya estaba vendida de antemano – a AFINSA- y a unos precios determinados. De hecho, cuando cesó la actividad de AFINSA, los comerciantes tuvieron que vender la filatelia inicialmente destinada a AFINSA a unos precios mucho más reducidos.

Entre los principales proveedores de CdC destaca **FILASYL S.A.**, una de las empresas más importantes en el suministro de filatelia CIT/CIF, que pertenecía a **Ramón Soler Antich** (Soler y Llach Subastas Internacionales) quien a su vez era el director y administrador de hecho de CdC. FILASYL se constituyó exclusivamente para ser proveedora de filatelia a CdC. Asimismo fue utilizada como instrumento para llevar a cabo la denominada “**Operación Carlos**”, un plan organizado para que una parte de la filatelia que AFINSA había aportado a GMAI AUCTION CENTRAL DE COMPRAS S.L. en la ampliación de capital de diciembre de 2002 volviera a Afinsa para respaldar contratos de inversión filatélica CIT/CIF. Se requería un plan específico para dar al traspaso de filatelia apariencia de legalidad, ya que la SEC había exigido, para aprobar la operación societaria que se efectuó entre Escala Group y el Grupo Afinsa (Operación Lenape), que la filatelia obtenida por CdC no volviera a Afinsa. Se ideó primero una falsa subasta, en la que el ganador, lógicamente, iba a ser AFINSA y en la que se prestó a intervenir como licitador Ramón Soler, pero esta maniobra fue descubierta por los auditores externos y hubo de ser anulada, por lo que, a continuación se acordó que la filatelia se vendiera por intermediación de FILASYL, prestándose nuevamente Ramón Soler, esta vez a figurar como comprador. Quizá el aspecto más importante de la “Operación Carlos” es el hecho de que Afinsa tenía ya adjudicados a contratos de inversión gran parte de esta filatelia mucho antes de conseguir, mediante esta operación, ser propietaria de los mismos.

FILASYL se limitó a buscar en el mercado lotes de filatelia para contratos de inversión CIT/CIF con las características requeridas por AFINSA/CdC (básicamente: filatelia catalogada y precio inferior al 15%) y, una vez obtenido el



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

visto bueno de CdC, adquirir la filatelia y proporcionársela a CdC ya preparada para su adjudicación, es decir, en lotes con un valor de catálogo de 3.000 euros, 6.000 euros, etc. Por esta labor FILASYL obtuvo unos elevados beneficios durante el periodo 2004-2006, si bien en este último ejercicio y una vez producida la intervención de AFINSA, tuvo que deshacerse de filatelia previamente adquirida a unos precios notablemente inferiores a los pagados unos meses antes. Los volúmenes de operaciones durante los ejercicios 2003 a 2006 fueron los siguientes (en euros):

PERIODO	2003	2004	2005	2006
INGRESOS	2.524.483,61	10.064.955,00	16.797.843,53	7.157.310,66
GASTOS	2.503.586,17	9.086.570,72	13.944.877,51	6.403.470,52
B.A.I.	20.897,44	977.759,55	2.852.966,02	753.840,14

Si bien las cifras anteriores ya ponen de manifiesto unos elevados beneficios, éstos no reflejan realmente los altos márgenes de beneficio obtenidos por FILASYL por la compra venta de filatelia para AFINSA. Para reducir los márgenes reales otras empresas vinculadas facturaron a FILASYL por prestaciones de servicios y por compras de filatelia sin soporte real en cuanto al servicio prestado o la mercancía suministrada. Estas facturas representan los siguientes importes (en euros):

Concepto	2004	2005	2006	TOTAL
Facturas por prestación de servicios	706.343,00	759.585,00	269.601,34	1.735.529,34
Facturas por compra de filatelia	697.772,40	998.523,00	398.088,00	2.094.383,40
<b>TOTAL euros</b>	<b>1.404.115,40</b>	<b>1.758.108,00</b>	<b>667.689,34</b>	<b>3.829.912,74</b>

Otros proveedores, como Heinrich Köhler Briefmarkenhandel GMBH (Köhler pertenecía al grupo GMAI) Germán Baschwitz, Filatelia Casañas S.L., Roberto Pavone, Gregorio Zuskis y Arthur Morowitz, también obtuvieron importantes beneficios fruto de sus elevados márgenes comerciales.

**DÉCIMO.-** La utilización de GMAI, junto al sistema de fijación de precios en la adquisición de la filatelia en base a unos porcentajes sobre valor de “catálogo”, permitió transferir al grupo GMAI vía precios de compra de filatelia –bien porque dichos valores de catálogo eran desproporcionados, bien porque se modificaron los porcentajes cuando se creyó conveniente– una ingente cantidad de fondos lo que dio lugar, a su vez, a un incremento espectacular de la cotización de la acción, mejorando así artificialmente la situación patrimonial de AFINSA. Así, en el período comprendido entre 1 de enero de 2001 hasta la intervención judicial, la cotización de la acción de ESCALA pasó de una situación de atonía con una cotización en torno a los 2 dólares a una tendencia alcista desde el año 2003 con la firma de los contratos de exclusividad y mejoras de los resultados de dicho grupo. De hecho, GMAI estaba en pérdidas de 16.323 millones de euros en 2001 y de 13.177 en 2002, pasando tras la operación Lenape a beneficios de 2.823 millones en 2003, de 29.366 millones de euros en 2004 y de 38.275 millones de euros en 2005. En concreto, el día 8 de febrero de 2006 las acciones de Escala Group alcanzaron un precio máximo de 35 dólares que, multiplicado por el número de acciones en circulación, aproximadamente 28.750.000 títulos, nos da una



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

valoración de Escala Group por capitalización bursátil superior a los mil millones de dólares. Como los directivos de AFINSA eran plenamente conscientes de que los sellos que actuaban de subyacente de los contratos de inversión no valían lo que los inversores pagaban por ellos y tampoco se revalorizaban o no lo hacían en la medida de la revalorización prometida a los clientes, es decir, que el valor de la filatelia (activo) no resultaba suficiente para atender las obligaciones contraídas con los clientes (pasivo) pretendieron cubrir al menos en parte el desfase de sus activos respecto a sus pasivos, generando artificial y fraudulentamente un incremento de la cotización en Escala Group.

Por estas razones, los nuevos dirigentes de Escala Group han reformulado sus estados financieros consolidados para eliminar por completo los efectos de estas transacciones con AFINSA que tuvieron lugar entre junio de 2003 y mayo de 2006, registrando los beneficios como “transferencias de activos” entre una filial (la Compañía) y su matriz (AFINSA). Para la nueva dirección la diferencia entre el precio de adquisición de la filatelia a terceros y el precio de venta a AFINSA no constituye un ingreso, de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados en los EE.UU., y por tanto el reconocimiento de tales ingresos fue inadecuado. Por ello, las Cuentas Anuales de Escala Group correspondientes a los períodos comprendidos entre junio de 2003 y mayo de 2006 han sido objeto de un proceso de reformulación, como consecuencia de una recalificación de las ventas del grupo consolidado (Escala y su filial CdC) a su vinculada AFINSA, debido a reconsiderar que en lugar de darse determinados beneficios de operaciones vinculadas, ciertas partidas habrían de ser consideradas más bien aportaciones directas a los fondos propios de Escala Group, siendo todo ello consecuencia de unos precios de transferencia alejados de la realidad.

El cuadro siguiente muestra la reformulación de las cuentas anuales consolidadas de Escala Group, tal y como aparece en el Memorándum de 11 de agosto de 2009 presentado por Spectrum Group, Inc., antes Escala Group, a la Securities and Exchange Commission (SEC)

<b>AÑO FISCAL</b> <b>Cifras en miles de</b> <b>dólares</b>	<b>Ejercicio</b> <b>2003</b> <b>(julio-</b> <b>Junio)</b>	<b>Ejercicio</b> <b>2004</b> <b>(julio-</b> <b>Junio)</b>	<b>Ejercicio</b> <b>2005</b> <b>(julio-</b> <b>Junio)</b>	<b>Ejercicio</b> <b>2006</b> <b>(Julio-</b> <b>Marzo)</b>	<b>TOTAL</b>
Reducción de Ventas	7.654	103.669	124.993	131.240	367.496
Reducción Coste de Ventas	4.712	65.150	58834	74517	203.213
Reducción Beneficio Bruto	(2.942)	(38.519)	(66.099)	(56.723)	(164.283)
Reducción de los ingresos netos antes de impuestos	(2.942)	(38.519)	(66.099)	(56.723)	(164.283)
Aportación capital (prima)	2.942	38.519	66.099	56.723	164.283
Aportación capital acumulado	2.942	41.461	107.560	164.283	

Dicho memorándum, respecto a las causas de reformulación de los resultados de Escala Group, señala:



1. AFINSA y la Compañía se encuentran bajo control común.
2. La Compañía adquirió el material filatélico y lo transfirió a AFINSA para que AFINSA llevara a cabo su negocio.
3. El negocio de AFINSA consistía en transacciones con sus clientes que en EE.UU., de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, constituyen operaciones financieras en lugar de ventas.
4. Tanto AFINSA como la Compañía estuvieron involucrados en la determinación de los precios que AFINSA pagaba por el material, así como (en algunos casos) de los valores de catálogo en los que los precios se basaron.

**UNDÉCIMO.-** AFINSA utilizó al menos dos mecanismos para efectuar pagos ocultando el destinatario último de los fondos. Estos mecanismos fueron:

- **El denominado “Fondquin”**, Fondo quincenal o Caja B, constituía un registro donde se anotaban los pagos cuyo destinatario se decidía ocultar, por conceptos como “comisiones” y “servicios prestados”, pagos que eran realizados fundamentalmente a los socios y a determinados directivos del grupo societario. También se registraban otros pagos que en unos casos eran cantidades pequeñas como propinas, servicio de limpieza, etc., y otras más importantes destinadas a compras “B” de filatelia, obras de arte, pago por compra de locales, etc. También a través del Fondquin se pagaron los intereses de contratos de inversión cuyo titular estaba oculto. Con carácter general el origen de los fondos pagados a través del Fondquin figuraba en la contabilidad de AFINSA, es decir, provenía de dinero que efectivamente se registró en las cuentas de AFINSA, excepto algunos fondos procedentes de la actividad de arte cuyo ingreso no estaba contabilizado (era un ingreso “B”). La ocultación del destino de los fondos se efectuaba mediante la manipulación de las cuentas contables correspondientes a los contratos de inversión. A través del Fondquin, entre 2001 y 2005, se realizaron pagos por importe de 16.079.348,10 euros. De ellos, en concepto de comisiones (entre 1998 y 2005) Albertino de Figueiredo percibió 428.781,97 €, Juan Antonio Cano 665.000,52 € y Vicente Martín Peña 422.952,90 €.
- **La emisión de facturas de compra falsas.** Al efecto se han detectado dos grupos de facturas:
  - o ALDEVEGA S.L. La misma fue proveedora habitual de AFINSA y CdC hasta el año 2005. Su administradora única era Dña. Consuelo Gómez Gómez, esposa de D. Albertino de Figueiredo hasta el año 1996. Según la contabilidad de AFINSA, el pago de las facturas recibidas de ALDEVEGA se realizaba habitualmente mediante transferencias o cheques bancarios, aunque también figuraban contabilizados pagos en metálico por Caja. De estas últimas, 33 facturas (por importe de 1.611.228, 30 €) se referían a filatelia de Portugal y en relación a las mismas se ha podido demostrar que ALDEVEGA no cobró las cantidades reflejadas en las mismas ni pagó al presunto suministrador de la filatelia, que las facturas fueron cobradas por Albertino de Figueiredo, que las facturas de venta de ALDEVEGA fueron confeccionadas por



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

AFINSA o directamente por Albertino de Figueiredo y que las facturas de compra que ALDEVEGA contabilizó como justificante de las ventas fueron confeccionadas por AFINSA o directamente por Albertino de Figueiredo.

- o Facturas emitidas formalmente para compra de filatelia en Mónaco. AFINSA emitió durante los años 1999 a 2001 una serie de facturas a nombre de diferentes proveedores que, pagadas a través de las cuentas abiertas en Mónaco, escondían pagos a personas diferentes a las reflejadas en las facturas y por diferentes motivos. Así, por ejemplo: pagos por la compra de la Casa del Sello (5.440.531 francos franceses ó 829.396,70 euros), pago a Albertino de Figueiredo en concepto de dividendos a los socios (2.759.665 francos franceses ó 420.708,17 euros), y pagos diversos que se ingresaban en cuentas de personas que no guardaban relación con la emisora que figuraba en la factura o que se instrumentaban en cheques al portador que eran cobrados en efectivo (1.797.900 francos franceses ó 274.088,06 euros).

De otro lado existieron retribuciones ocultas, esto es, retribuciones al margen de las ya de por sí muy cuantiosas oficiales declaradas, a favor de:

- Albertino de Figueiredo:
  - o Entre 1998 y 2006, por importe neto de 2.310.384,14 € en concepto de retribuciones, bonus y dividendos.
  - o Entre 1998 y 2006, por importe de 524.527,45 € en concepto de retribuciones en especie.
  - o Entre 1999 y 2002 por importe de 1.611.228,30 €, por las facturas falsas de Aldeavega.
  - o 1,7 millones de euros por pagos efectuados por Guijarro Lázaro.
  - o Entre 2003 y 2006, por *stock options* y compra venta de acciones GMAI/Escala Group, por importe de 288.243,03 € en concepto de retribuciones en especie, por importe de 286.583,31 € en concepto de ganancias patrimoniales, y por importe 1.567.397,12 dólares en concepto de ganancias patrimoniales.
- Juan Antonio Cano:
  - o Entre 1998 y 2006, por importe neto de 3.006.577,97€ en concepto de retribuciones, bonus y dividendos.
  - o En el año 2003 se le otorgaron 22.500 opciones sobre acciones de GMAI/Escala a 4,83 \$. No consta que fuesen ejercitadas a la fecha de la intervención judicial.
- Joaquín Abajo Quintana: Entre 1998 y 2005, por importe de 230.455,61 € en concepto de retribuciones o sobresueldos no declarados.
- Carlos de Figueiredo Escribá. Entre 1998 y 2005, por importe de 121.217,17 € en concepto de retribuciones o sobresueldos no declarados.
- Emilio Ballester López: Entre 1998 y 2005, por importe de 895.759,88 € en concepto de retribuciones o sobresueldos no declarados.



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

- Vicente Martín Peña: Entre 1998 y 2005, por importe de 584.771,16 € en concepto de retribuciones o sobresueldos no declarados.
- Esteban Pérez Herrero: Entre 1998 y 2005, por importe de 546.044,75 € en concepto de retribuciones o sobresueldos no declarados.
- Ramón Egurbide Urigoitia: Entre 1998 y 2005, por importe de 452.353,65 € en concepto de retribuciones o sobresueldos no declarados.
- Francisco Guijarro Lázaro: Entre 1998 y 2003, por importe de 82.737,81 € en concepto de sobresueldos no declarados.

Asimismo, el personal directivo de AFINSA y de GMAI participó en los planes de *stock options* aprobados por GMAI. A continuación se señalan las opciones entregadas a los administradores de AFINSA y CdC, el precio de la opción y aquellas que a 31 de diciembre de 2005 estaban ejercitadas:

Nombre	Fecha		Número de acciones				Precio \$ ejercicio
	Entrega	Ejercicio	Executive Officers	Other Employees	Outside Consultants	Total acciones	
Ballester, Emilio	09/11/03				22.500	22.500	2,0000
Ballester, Emilio	09/11/03	12/31/05			(22.500)	(22.500)	2,0000
De Figueiredo, Carlos	09/11/03			22.500		22.500	4,8300
De Figueiredo, Carlos	09/11/03	06/24/04		(11.250)		(11.250)	4,8300
De Figueiredo, Carlos	03/31/04			22.500		22.500	14,2200
Egurbide, R	01/24/02			10.000		10.000	1,7500
Egurbide, R	07/30/03			22.500		22.500	2,8000
Egurbide, R	03/31/04			22.500		22.500	14,2200
Egurbide, R	09/11/03			50.000		50.000	4,8300
Pena, Vicente Martin	09/11/03				22.500	22.500	4,8300
Perez, Esteban	01/24/02				10.000	10.000	1,7500
Perez, Esteban	01/24/02	03/06/03			(2.500)	(2.500)	1,7500
Perez, Esteban	07/30/03			22.500		22.500	2,8000
Perez, Esteban	09/11/03		75.000			75.000	4,8300
Perez, Esteban	03/31/04			22.500		22.500	14,2200

De las personas que habían ejercido las opciones solo se tiene constancia de la venta de las acciones por parte de Emilio Ballester en abril del 2006, siendo la cotización promedio durante estos días de 26,847 dólares por acción. Asimismo Emilio Ballester a 27 de febrero de 2003 tenía la propiedad de 18.000 acciones de GMAI, sin que conste si las ha vendido.

De otro lado, AFINSA entregó en julio de 2004 de forma gratuita acciones de GMAI a los siguientes administradores:

Administrador	Vicente Martín Peña	Carlos de Figueiredo	Emilio Ballester	Joaquín Abajo	Esteban Pérez	Ramón Egurbide	Tomás Olalde
Nº acciones	4.232	3.160	1.650	1.825	1.850	1.000	876

Con fecha 25 de enero de 2006 Vicente Martín Peña vendió 4.300 acciones de Escala Group, diferentes de las anteriores, por un importe de 98.023,82 euros. Según su declaración de IRPF las adquirió con un coste de 5.630,21 euros, obteniendo una plusvalía de 92.393,61 euros.



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

AFINSA abonó a Joaquín Abajo (JOMIR DOS) y a Tomás Olalde (OLPAT) las cuantías necesarias para adquirir las siguientes acciones:

- 22.500 acciones a Albertino de Figueiredo por JOMIR DOS, por un importe de 671.175 \$
- 2.500 acciones a Albertino de Figueiredo por Tomás Olalde por un importe de 74.050 \$
- 3.000 acciones a AFINSA por Tomás Olalde por un importe de 88.860 \$

Uno de los principales beneficiarios de la manipulada evolución de la acción de GMAI/ESCALA fue el propio Greg Manning, tanto por el incremento del valor de cotización de sus propias acciones y opciones como por el incremento de sus retribuciones vía bonus. El mismo disponía de 1,6 millones de acciones que transmitió a “Greg Manning 2005 Delaware Trust” en el año 2006. Asimismo, disponía de 136.250 opciones sobre acciones de GMAI/Escala y 418.750 acciones procedentes del ejercicio de opciones y que le supuso una diferencia (ganancia) entre el importe satisfecho y el importe de su cotización en el momento del ejercicio de 4.831.688 dólares. Aproximadamente en enero/febrero de 2006 Greg Maning intentó vender a AFINSA el paquete de 1,6 millones de acciones por un importe de 44 millones de dólares. Esta transacción finalmente no se efectuó. Una vez efectuada la intervención judicial de AFINSA “Greg Manning 2005 Delaware trust”, vendió las acciones entre mayo y septiembre de 2007 por un precio aproximado de 4,8 millones de dólares. Las cantidades que percibió como salario y bonus entre 2003 y 2005 suman un total de 3.255.000 dólares.

**DUODÉCIMO.-** La situación patrimonial de AFINSA desde 1998 a 9 de mayo de 2006 ha resultado ser de una clara quiebra patrimonial, que tiene su origen, por una parte, en que AFINSA realizaba fundamentalmente una actividad de captación de fondos de los clientes de contratos de inversión que no producía ningún tipo de beneficio sino todo lo contrario, generaba importantes gastos, no sólo por las rentabilidades garantizadas en los contratos, sino también por los altos costes de funcionamiento y estructura necesarios para mantener dicha actividad. Por otra parte, AFINSA, ni con las inversiones efectuadas con los fondos obtenidos de sus clientes, ni con las otras actividades realizadas de forma residual (compraventa de filatelia de colección, objetos de arte, publicaciones filatélicas, etc.), fue capaz de generar ingresos continuados en el tiempo suficientes para cubrir las necesidades derivadas de su actividad principal de captación de fondos.

Los balances ajustados a la realidad económica de AFINSA han puesto de manifiesto la grave distorsión que contenían las cuentas anuales aprobadas y presentadas por los administradores de AFINSA y refrendadas año tras año por el auditor de cuentas GESTYNSA AUDITORES EXTERNOS S.L. y su socio auditor Francisco Blázquez Ortiz.

La doctrina y normativa contable relativa a las ventas con pacto de recompra viene considerando que tales transacciones suelen constituir acuerdos de financiación y que por tanto no deben contabilizarse como ingresos sino de acuerdo con su naturaleza financiera. Para que las cuentas anuales de AFINSA hubiesen reflejado la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad, de acuerdo con los principios de contabilidad



generalmente aceptados, la forma de contabilizar las operaciones derivadas de los contratos de inversión, habría supuesto:

- a) Mantener en el activo del balance la filatelia asignada a los contratos valorada a precio de adquisición salvo que el de mercado fuera inferior.
- b) Registrar las cantidades entregadas por los inversores como pasivos exigibles los cuales, de acuerdo con la norma de valoración 11ª incluida en la parte Quinta del Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1640/1990 referente a las Deudas no comerciales, *“figurarán en balance por su valor de reembolso. La diferencia entre dicho valor y la cantidad recibida figurará separadamente en el activo del balance; tal diferencia debe imputarse anualmente a resultados en las cantidades que corresponda de acuerdo con un criterio financiero”*.

El patrimonio neto positivo declarado por AFINSA, cuantificado fundamentalmente en el apartado de FONDOS PROPIOS del balance de cada ejercicio económico, servía a la compañía para dar una imagen de solvencia necesaria para continuar con su actividad de captación de fondos de los clientes. Al mismo tiempo, las cuentas anuales se utilizaron ante terceros como reflejo de un patrimonio, una situación financiera y unos resultados que no se correspondían con la imagen fiel de estos parámetros de la empresa. Si se comparan los fondos propios reflejados en las cuentas anuales aprobadas por AFINSA y los calculados pericialmente de acuerdo con la realidad económica de la actividad desarrollada por la compañía, se pone de manifiesto la situación de clara quiebra patrimonial aludida, cuantificándose en un **patrimonio neto negativo de 1.928,614 millones de euros** entre 1998 y 2006.

AÑO	FONDOS PROPIOS	
	AFINSA	PERICIA
1998	5.361	-292.757
1999	8.175	-388.521
2000	9.531	-523.258
2001	17.487	-680.036
2002	26.609	-853.891
2003	40.013	-1.074.413
2004	53.992	-1.360.117
2005	95.859	-1.743.858
09/05/2006		-1.928.614

(Cifras en miles de euros)

Las principales partidas que provocaron la quiebra o insolvencia patrimonial de AFINSA en el período 1999-2006 (cifrado en 1.636 millones de euros) fueron las siguientes:



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Gastos financieros contratos de inversión	607.970,58
Pérdida en filatelia de inversión	237.809,19
Pérdida en filatelia de colección	31.102,61
Comisiones comerciales	234.375,18
Gastos de personal	104.698,46
Otros gastos de explotación	105.640,00
Amortizaciones de inmovilizado	15.166,88
Impuesto sobre Sociedades contabilizado	107.689,38
Cuota de IVA repercutido en contratos inversión	130.278,30
Dividendos	2.080,56
Caja oculta ("fondquin")	12.865,04
Facturas de compras simuladas	3.652,65
Pérdidas de AFINSA con sus filiales	52.591,11
Otros resultados de la actividad (monedas, arte, revistas)	1.963,41
Otros resultados financieros	-3.856,64
Otros resultados extraordinarios	-1.156,39

(Cifras en miles de euros)

Como se puede observar, el patrimonio neto negativo de AFINSA tiene su origen fundamentalmente en el resultado económico negativo derivado de los contratos de inversión, al tratarse de operaciones de pasivo, es decir, operaciones de captación de ahorro del público con una remuneración garantizada que no generan ningún tipo de beneficio en la entidad. Precisamente esa remuneración garantizada era la partida más importante de gastos de la entidad, a la que hay que sumar los importantes gastos comerciales y de estructura necesarios para el mantenimiento de dicha actividad. Asimismo, también generó pérdidas la filatelia adquirida por AFINSA para dar soporte real a los contratos de inversión, pero que en absoluto se correspondía con el importe de la inversión de los clientes y menos aún con el compromiso de "recompra" de AFINSA, al tener un valor en el mercado inferior incluso al de adquisición a los proveedores de la entidad.

Según se señaló, AFINSA ocultó el verdadero destino de una parte de sus salidas de fondos a través de la emisión de facturas de aparentes compras de filatelia y de la utilización de una caja oculta o "fondquin" cuyos destinatarios eran, entre otros, los socios y demás miembros del Consejo de Administración.

El resto de las actividades de AFINSA como son la de comercialización de filatelia de colección, monedas, arte, revistas, etc. así como la participación en otras empresas del grupo, no generaron sino pérdidas. En realidad dichas actividades no tenían otro sentido que dar a AFINSA la apariencia de empresa con proyección internacional experta en el comercio de bienes tangibles.

Por último, las inversiones financieras realizadas por AFINSA con los excedentes de tesorería procedentes de los fondos de los inversores generaron unos



beneficios que resultaron del todo insuficientes para cubrir las enormes pérdidas de la entidad.

Por lo que se refiere al valor de la filatelia de inversión, su valor a precio de adquisición alcanza la cifra de 325 millones de euros. Habida cuenta que la normativa contable exige que se valore a valor de mercado cuando éste es inferior al de adquisición, habrá de atenderse a aquél pues la Administración concursal de AFINSA cifra el valor de la filatelia inventariada tras la intervención judicial en 249 millones euros, importe inferior al anteriormente determinado y que se corresponde con el mayor valor dado por los peritos filatélicos de ANFIL contratados a estos efectos por los administradores concursales: valor minorista (249 millones de euros), mayorista (66,6 millones de euros) y de liquidación (23,2 millones de euros). El mayor valor de la filatelia conforme al precio de adquisición se justifica por el hecho de que AFINSA pagaba a sus proveedores por encima de los de mercado, debido, como ya se ha visto, a las grandes necesidades que la compañía tenía de filatelia para adjudicar a sus contratos de inversión. Al importe de 249 millones de euros podría añadirse el de la filatelia no tenida en cuenta por los peritos filatélicos en su valoración y cuya cuantía asciende en total a 9 millones de euros (filatelia retirada de GUIJARRO, filatelia depositada en CdC e inventarios menores). El valor final de la filatelia de inversión así determinado a la fecha de la intervención judicial ascendería a **258 millones de euros**.

La ilícita actividad desarrollada por AFINSA iba generando un creciente aumento de los compromisos con sus clientes, de tal modo que el pasivo exigible derivado de todos los contratos de inversión celebrados, incluyendo capital e intereses, fuera creciendo del modo siguiente:

1998	355.476,53 €
1999	491.756,19 €
2000	640.980,76 €
2001	866.161,84 €
2002	1.049.082,54 €
2003	1.383.853,06 €
2004	1.793.148,66 €
2005	2.335.311,79 €
9-5-2006	2.574.343,53 €

La actividad de AFINSA ha terminado perjudicando a **190.022 clientes** con contratos filatélicos en vigor. A la fecha de la intervención judicial el pasivo exigible total derivado de los contratos de inversión alcanza la cifra de **2.574 millones de euros**.

**DÉCIMO TERCERO.-** A tenor de lo expuesto puede concluirse que los contratos de inversión filatélica comercializados por AFINSA suponían una actividad que debe ser calificada como financiera y que, al margen de esta calificación y teniendo en cuenta la auténtica situación patrimonial de AFINSA, era de clara situación de quiebra patrimonial. Las consecuencias jurídico-tributarias derivadas de esta realidad se ponen de manifiesto en el impuesto de sociedades y en el impuesto sobre el valor añadido. Así, AFINSA, para fingir una solvencia de la



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

que carecía, declaraba bases imponibles positivas en el Impuesto de sociedades, cuando lo cierto es que su situación de pérdidas, que ejercicio tras ejercicio se ha plasmado en los fondos propios negativos, hacía que la entidad no debiera haber ingresado importe alguno por este impuesto ya que ha ido acumulando bases imponibles negativas a lo largo, posiblemente, de toda su existencia. La suma de los importes ingresados por retenciones, pagos fraccionados y cuotas diferenciales positivas en cada ejercicio del referido impuesto son los siguientes:

EJERCICIO	IMPORTE €
1998	1.314.108,44
1999	1.961.136,47
2000	4.960.850,38
2001	2.953.043,78
2002	8.283.571,32
2003	16.499.840,83
2004	28.799.458,14
2005	19.019.980,18
2006	13.497.463,93
<b>TOTAL</b>	<b>97.289.453,47</b>

Por lo que se refiere al IVA, puesto que AFINSA no vendía ni compraba sellos y lo que hacía era recibir financiación de los clientes de sus contratos, es decir, recibía préstamos que en un plazo más o menos determinado devolvía incrementados en la rentabilidad comprometida, que no devengan IVA alguno. Otras cantidades declaradas en las autoliquidaciones de los periodos no prescritos por los siguientes conceptos deberían ser objeto de ajuste:

- El IVA devengado en el régimen especial de bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección, salvo la pequeña parte declarada por la reventa de obras de arte.
- El IVA devengado en régimen general por las comisiones de mediación.
- Todas las cuotas de IVA soportado.

El importe de los ajustes mencionados daría lugar a un crédito de AFINSA frente a la Hacienda Pública por las siguientes cantidades:

Año	Importe euros
1999	7.249.708,22
2000	9.715.956,04
2001	10.214.722,67
2002	854.252,61
2003	12.874.920,46
2004	23.739.958,12
2005	25.018.415,89
2006	7.178.984,35



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Año	Importe euros
<b>TOTAL</b>	<b>96.846.918,36</b>

Ahora bien, deben tenerse en cuenta dos factores. El primero, que la liquidación y cuantificación ha de hacerse por la Administración Tributaria y en el momento procesal oportuno, por lo que no puede deducirse automáticamente el déficit patrimonial en los importes reflejados que, en todo caso, no alteran la gravísima situación de insolvencia de AFINSA. El segundo, que AFINSA estaba obligada a practicar las oportunas retenciones a cuenta del IRPF por la totalidad de las retribuciones satisfechas en todos sus contratos (no solo por los contratos CIF, que sí lo hacía) y por los periodos no prescritos. Esta ausencia de retenciones en la inmensa mayoría de los contratos supondría que AFINSA tiene una situación deudora frente a la Hacienda Pública por las retenciones no efectuadas. Ahora bien, no resulta posible contrastar en los clientes de los contratos de inversión filatélica el cumplimiento de su obligación tributaria para así poder cuantificar de forma aproximada el importe de las retenciones que la Administración Tributaria pudiera exigir a AFINSA por dicho concepto impositivo, además de que, nuevamente, serán los órganos competentes de la Administración Tributaria los que deberán determinar, en su caso, si procede la citada liquidación una vez finalice la paralización de las actuaciones administrativas relativas a esta entidad por la pendencia del presente procedimiento.

**DÉCIMO CUARTO.-** Al menos desde 1997 y hasta junio de 2003 Francisco Guijarro Lázaro vendió filatelia a AFINSA, tanto para adjudicar a contratos de inversión como para su venta en tiendas o en subastas, a través de sus empresas expresamente constituidas al efecto, FRANCISCO GUIJARRO LAZARO FILATELIA SL (B-81629875) y GUIJARRO LAZARO SL (B81834236) llegando a facturar a lo largo del citado periodo cerca de 100 millones de euros. FRANCISCO GUIJARRO LÁZARO fue administrador único y representante legal de ambas sociedades que actuaron como proveedoras exclusivas de la filatelia utilizada por AFINSA en los contratos CIT entre 1998 y junio de 2003. Los hechos relatados en el antecedente **SÉPTIMO** de este auto describen la relevante participación de Francisco Guijarro Lázaro en el negocio defraudatorio de AFINSA mediante el suministro de filatelia falsa, manipulada o mal catalogada. Precisamente la naturaleza inadecuada de esta filatelia, la no justificación de la compra de mercancía CIT por Guijarro, sin que existan facturas o recibos de los proveedores, la no documentación de pagos a proveedores, la identificación de salidas de cuentas bancarias con destinos identificados para pagos en metálico de bienes muebles e inmuebles puestos a su nombre o al de sus familiares, la incautación de importantes cantidades en efectivo en el domicilio de Guijarro Lázaro y el descubrimiento de cuentas también con importantes saldos en Suiza permite concluir que las compras son ficticias en las cuantías que se señalan, lo que lleva a considerarlas como un gasto no deducible que debe ser eliminado. La contabilización de compras superiores a las realizadas ha tenido como finalidad la elusión deliberada de una parte importante de la tributación por el Impuesto de Sociedades, de tal modo que Francisco Guijarro Lázaro defraudó a la Hacienda Pública en los ejercicios 1999, 2000, 2001 y 2002 al incrementarse la base imponible de este impuesto en el importe de las compras de cada uno de esos ejercicios que no ha justificado, conforme a las cantidades siguientes:



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

<b>I.S. 1999</b>	FRANCISCO GUIJARRO LAZARO FILATELIA SL	GUIJARRO LAZARO SL
Compras no justificadas	4.261.599,67 €	7.036.984,98 €
Cuota defraudada	<b>1.491.559,88 €</b>	<b>2.462.944,74 €</b>

<b>I.S. 2000</b>	FRANCISCO GUIJARRO LAZARO FILATELIA SL	GUIJARRO LAZARO SL
Compras no justificadas	12.033.212,16 €	5.389.255,20 €
Cuota defraudada	<b>4.211.624,26 €</b>	<b>1.886.239,32 €</b>

<b>I.S. 2001</b>	FRANCISCO GUIJARRO LAZARO FILATELIA SL	GUIJARRO LAZARO SL
Compras no justificadas	8.901.841,26 €	7.204.642,71 €
Cuota defraudada	<b>3.115.644,44 €</b>	<b>2.521.624,95 €</b>

<b>I.S. 2002</b>	FRANCISCO GUIJARRO LAZARO FILATELIA SL	GUIJARRO LAZARO SL
Compras no justificadas	5.931.010,53 €	13.416.994,57 €
Cuota defraudada	<b>2.075.853,68 €</b>	<b>4.695.948,10 €</b>

**DÉCIMO QUINTO.-** ALLCOLLECTION S.L. (B63284012) es una sociedad que se constituye el 19 de septiembre de 2003 y que tiene su domicilio en Sabadell: C/ San Antoni nº 3. Su objeto social es “la compra, venta, importación, exportación, representación y comercialización al por mayor y al por menor de sellos, monedas, medallas conmemorativas, billetes para coleccionistas, etc y se constituye con un capital de 24.000 €, siendo sus accionistas Jorge Domingo Gimeno, Jordi Domingo Brualla, Juan Domingo Brualla y Luciano Lucarelli, con una participación del 25% cada uno. El administrador único de la sociedad es Juan Domingo Brualla. La familia Domingo Brualla estaba muy ligada a AFINSA, pues participó en DOMFIL CATÁLOGOS TEMÁTICOS INTERNACIONALES S.L, sociedad que se constituye el 10 de marzo de 1998 con un capital de 120.000 € que es suscrito y desembolsado en un 75% por AFINSA y por la familia Domingo Brualla el otro 25%. El 20 de febrero de 2002, AFINSA pasa a tener el 96,55% del capital y a partir del 23 de diciembre de 2004, AFINSA va a ser su único accionista. Con domicilio en Sabadell, su objeto social es la producción y edición, por cuenta propia o de terceros, de catálogos temáticos en especial filatélicos. En los años 2003 y 2004 son administradores de la sociedad Jorge Domingo Gimeno, Juan Antonio Cano Cuevas y Carlos De Figueiredo Escribá.

La sociedad ALLCOLLECTION S.L compró en el año 2003 a AFINSA cierta filatelia denominada o conocida como “Fournier o Tubos” por 120.202,42 €. Una parte de dicha filatelia: las pruebas de ONU, son compradas por Central de Compras Coleccionables, S.L. (CdC) a ALLCOLLECTION S.L en el mismo año 2003 por 562.268 €. En el año 2004 ALLCOLLECTION S.L vende a David Feldman, S.A. el resto de esa filatelia “Fournier o Tubos” por 4.200.000 \$ equivalente a 3.252.000 € sin que dicha venta haya sido declarada en el Impuesto



sobre Sociedades del ejercicio 2004. Como se ha relatado anteriormente (antecedente **OCTAVO**), se trata de una operación circular realizada por Afinsa Bienes tangibles con la filatelia denominada “Fournier” “Tubos” y en la que, con la intervención directa de Jordi Domingo Brualla y Juan Domingo Brualla se perseguía que el material filatélico pudiera ser vendido a los clientes de Afinsa en más de 100.000.000 €, siguiendo las recomendaciones del propio Greg Manning. De esta manera, una filatelia de escaso valor, y que ya poseía Afinsa, era nuevamente adquirida por la compañía a un precio increíblemente más alto con el propósito, otras veces repetido, de revalorizar artificialmente la filatelia e inyectar valor a la compañía americana participada.

La sociedad ALLCOLLECTION S.L. es sujeto pasivo del Impuesto sobre Sociedades, su ejercicio económico coincide con el año natural y ha presentado las siguientes declaraciones conforme al modelo 201:

	<b>EJERCICIO 2003</b>	<b>EJERCICIO 2004</b>
Importe neto de la cifra de negocios	515.837,45	
TOTAL INGRESOS	515.837,45	55.591,82
TOTAL GASTOS (excluido Impuesto Beneficios)	168.325,50	129.500,94
Resultado contable (sin Impuesto Beneficios)	347.511,95	-73.581,07
Correcciones resultado contable (sin Impuesto sobre Beneficios y sin compensación de bases imponibles negativas de períodos anteriores)	353.670,40	101.866,00
Base imponible	-6.158,45	22.126,48
Cuota Líquida	0,00	6.637,94

ALLCOLLECTION, S.L. ocultó a la Administración Tributaria en la declaración del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2004 la referida venta por importe de 3.252.000, € que no incluyó en el resultado contable y por ende en la Base Imponible, defraudando a la Hacienda Pública en 1.137.948,73 euros, importe de la cuota defraudada, conforme a la siguiente liquidación:

	Importes en euros
Resultado contable declarado	- 73.581,07
Incrementos al resultado contable ( ventas no declaradas )	3.252.000,00
Resultado contable comprobado	3.187.418,93
Correcciones al resultado contable	+ 101.866,00
Base Imponible	3.289.284,93
Compensación Base Imponible negativa del ejercicio 2003	- 6.158,45
Base Imponible comprobada	3.283.126,48
Cuota líquida	1.144.586,67
Ingresado	6.637,94
<u>Cuota defraudada</u>	<u>1.137.948,73</u>

**DÉCIMO SEXTO.-** La sociedad “MAECAF TRES, S.L.” (B-84509868)



fue constituida el 08-11-2005, con un capital social de 1.055.600,00 €, siendo la administradora y accionista única **María del Mar Fernández Cerratos**, trabajadora de AFINSA. En el año 2002 María del Mar Fernández Cerratos cobró en metálico, a través del Fondquin, la cifra de 556.901,40 €, cantidad correspondiente al sueldo B de Juan Antonio Cano y que incluía tanto lo reconocido como B de dicho ejercicio como cantidades B que estaban pendientes de pago de ejercicios anteriores (222.980,38 euros). En este año 2002, Juan Antonio Cano y su esposa adquirieron un inmueble sito en Marbella (vivienda, garaje y trastero), escriturando una parte del precio pagado (480.810,00 euros), mientras que otra parte fue satisfecha en dinero negro (450.759,00 euros). El 22-07-2005, se adjudicó el 100 % de la titularidad a María del Mar Fernández Cerratos, indicándose en la escritura pública que Juan Antonio Cano Cuevas había recibido, en metálico, de su esposa la suma de 271.118,59 €, que suponía el 50 % del valor dado al inmueble (542.237,18 €). Ese pago nunca se produjo, tratándose de una venta ficticia que permitió aportar el inmueble a la sociedad MAECAF TRES, S.L.

En el ejercicio 2006 parte de las comisiones y del sueldo b y que venía cobrando Juan Antonio Cano en los ejercicios anteriores fueron percibidos por la sociedad MAECAF TRES S.L. Las cantidades facturadas por esta sociedad en 2006 equivalían al importe del sueldo que María del Mar Fernández Cerratos venía percibiendo de AFINSA con anterioridad (causó baja en la compañía el 30/11/2005) más la diferencia entre las retribuciones “oficiales” del Sr. Figueiredo y del Sr. Cano, 109.552,71 euros, hasta un total de 166.000 euros.

**DÉCIMO SÉPTIMO.-** Como se decía en el antecedente **DÉCIMO CUARTO**, una muy importante parte de los fondos obtenidos de AFINSA por Francisco Guijarro se ha destinado a la adquisición de bienes muebles e inmuebles y a la apertura de cuentas puestos a nombre de su esposa, **Felisa Montero Feijóo** y **los hijos del matrimonio, Natalia Paloma Guijarro Montoro, Juan Javier Guijarro Montoro, Rubén Guijarro Montoro y Sonia Guijarro Montoro.**

El siguiente gráfico resume los bienes muebles e inmuebles que fueron puestos a nombre de su esposa e hijos pero que fueron pagados en metálico o con fondos procedentes de las cuentas de las sociedades de Guijarro Lázaro (Francisco Guijarro Lázaro Filatelia, S.L. o Guijarro Lázaro, S.L.). En ambos casos, los fondos proceden de los pagos de AFINSA por la compra de filatelia a las sociedades de Guijarro Lázaro.



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Titular	Fecha	Descripción	Precio (€)	Pagos cuentas GL y FGLF (€)	Pagos no acreditados (€)
Felisa Montoro e hijos	14/09/1998	Paseo Conde de los Gaitanes nº 90. Alcobendas (Madrid)	707.391,24	661.113,31	46.277,93
Matrimonio e hijos	22/03/1999	Paseo Conde de los Gaitanes 88 Alcobendas (Madrid)	771.699,55	721.214,53	50.485,02
Felisa Montoro	15/10/1999	Mercedes SLK230	37.000,00		37.000,00
Felisa Montoro	20/01/2000	Mercedes S500	74.622,00		74.622,00
Rubén Guijarro Montoro	06/04/2001	Av. Castilla la Mancha 79 San Sebastián de los Reyes (Madrid)	209.645,04	112.344,84	97.300,20
Felisa Montoro e hijos	01/06/2001	Camino Nuevo de la Moraleja nº 10 Alcobendas (Madrid)	3.536.956,23	3.536.956,23	0,00
Matrimonio e hijos	03/07/2001	(2) Conde de los Gaitanes 88 Alcobendas (Madrid)	-781.315,74	-751.265,13	-30.050,61
Natalia Guijarro Montoro	25/01/2002	Marques de Valdavia 131 Alcobendas (Madrid)	355.624,86	332.359,70	23.265,17
Felisa Montoro	27/05/2002	Mercedes SL500	115.995,34		58.899,19
Felisa Montoro	04/06/2002	(2) Mercedes S500	-57.096,15		
Felisa Montoro	24/09/2002	BMW Mini	14.368,58		14.368,58
Felisa Montoro	03/10/2003	Wolkswagen Tuareg	185.943,53		185.943,53
Felisa Montoro	10/10/2003	Mercedes SL55AMG			

(2) Operaciones de venta.

El matrimonio Guijarro/Montoro abrió el 10 de abril de 2000 una cuenta en la entidad SOCIÉTÉ MONÉGASQUE DE BANQUE PRIVÉE en Mónaco ingresando hasta octubre de 2001 un total de 8.852.511 euros, siempre en metálico. Este dinero procedía de las extracciones en metálico de sus cuentas en de Guijarro Lázaro SL en el banco de Santander. Al margen de otros pagos, el 21 de julio de 2003 se traspasaron 6.000.000 de euros a una cuenta abierta por la familia GUIJARRO en el banco Hyposwiss en Suiza. El día 28 de julio 2004 se cierran definitivamente las cuentas de Mónaco traspasando su saldo, 729.749,77 euros, a otra cuenta abierta en el banco UBS de Suiza cuyo titular es BARINIA-CONSULTORIA ECONOMICA LDA., una sociedad pantalla de la familia GUIJARRO.

Guijarro Lázaro tenía también abiertas cuentas en las entidades bancarias suizas JULIUS BÄR e HYPOSWISS desde 1997, ingresando en ellas hasta 1999 un total de 1.116.997,66 euros. Sus saldos fueron finalmente traspasados al UBS de



Ginebra donde su mujer Felisa Montoro y sus cuatro hijos son los titulares de las cuentas abiertas a nombre de las sociedades BARINIA-CONSULTORIA ECONOMICA LDA y DURVING MARKETING SA, domiciliadas en Madeira (Portugal) y Panamá, respectivamente.

La cuenta de BARINIA-CONSULTORIA se abrió el 14 de julio de 2004 y recibió todo el dinero procedente las cuentas bancarias de Mónaco y Suiza conocidas. Con fecha 6 de junio de 2005 Felisa Montoro comunica mediante un fax a la entidad que transfieran todas las inversiones a la cuenta abierta el día 20 de abril de 2005 cuyo titular es la sociedad panameña DURVING MARKETING S.A. A 31 de diciembre de 2005 el saldo de los activos financieros de DURVING MARKETING S.A. era de 8.598.417 euros más un saldo en la cuenta de 35.651,21 euros. A 20 de octubre de 2006 las inversiones en activos financieros mas el dinero en esta cuenta alcanzó un valor de 8.843.682 euros. Estos activos se encuentran bloqueados por las autoridades suizas.

**DÉCIMO OCTAVO.-** En la estructura organizativa de AFINSA se encontraban también los siguientes imputados:

- **Antonio Giménez Rico**, director de organización y medios de AFINSA.
- **Tomás Olalde Martín**, Vocal del Consejo de Administración desde 2003 en adelante como Consejero de Honor.
- **José Fernando Galindo del Río**, director corporativo de AFINSA.
- **Francisco Jiménez Marañón**, director corporativo de AFINSA
- **Rafael Pedro Noguera Galilea**, director del área económico-financiera de AFINSA.
- **Fernando Burdiel Hurdísán**, director de la red comercial de AFINSA.
- **Bernardo Valero Valero**, director del área de control presupuestario y seguimiento estratégico de AFINSA.
- **Oscar Fernández Corral**, director de formación y valores corporativos de AFINSA.
- **José Alberto Gómez Rubio**, director financiero y del área de gestión y control de AFINSA.
- **Lawrence (Larry) Crawford**, CFO/ Executive Vicepresidente de GMAI

Sin embargo, de las actuaciones practicadas hasta el momento no se sigue la participación de los mismos en la trama defraudatoria descrita.

## RAZONAMIENTOS JURÍDICOS

**PRIMERO.-** Los hechos relatados pueden ser constitutivos de los siguientes delitos:

1. estafa cualificada, previsto y penado en los artículos 248, 250.1.6º y 74.2 del Código Penal vigente al momento de los hechos (actualmente 250.1.44º y 5º)
2. insolvencia punible (art. 260 Código Penal)
3. falseamiento de cuentas anuales (art. 290 y 74 Código Penal)
4. blanqueo de capitales (art. 301 del Código Penal)
5. delitos contra la Hacienda Pública (art.305 del Código Penal)



A los provisionales efectos de esta resolución, que solo delimita el objeto del proceso en cuanto a la narración sucinta y genérica de los hechos mas no respecto a su calificación jurídica, se estima existen indicios racionales de criminalidad para tener como autores de los delitos 1, 2, 3, y 4 a los siguientes imputados:

**Juan Antonio Cano Cuevas,  
Albertino de Figueiredo Nascimento,  
Carlos de Figueiredo Escribá,  
Vicente Martín Peña,  
Emilio Ballester López,  
Joaquín José Abajo Quintana,  
Ramón Egurbide Urigoitia,  
Esteban Pérez Herrero y**

A los mismos efectos, procede tener como autor de los delitos 1, 2 y 3 a:

**Francisco Blázquez Ortiz.**

Del mismo modo, procede tener como autores de los delitos 1, 2 y 4 a los siguientes imputados:

**Francisco Guijarro Lázaro,  
Gregory Manning y  
Ramón Soler Antich.**

Procede tener como autores del delito 5 a:

**Francisco Guijarro Lázaro,  
Juan Domingo Brualla y  
Jordi Domingo Brualla**

Tienen la consideración de **partícipes a título lucrativo: María del Mar Fernández Cerratos Felisa Montoro Feijóo, Natalia Paloma Guijarro Montoro, Juan Javier Guijarro Montoro, Rubén Guijarro Montoro y Sonia Guijarro Montoro**

Tales hechos quedan acreditados -a los efectos del procesamiento- en base a lo actuado en la causa, fundamentalmente el detallado informe pericial, las declaraciones de unos y otros y el amplio material intervenido. Son abundantísimos los documentos, actas, informes confidenciales y trabajos de AFINSA en los que se pone de relieve el profundo conocimiento que tenían los responsables de la compañía del tipo de negocio que desarrollaban, de su naturaleza financiera, de su inviabilidad, de la situación de insolvencia de la compañía, de la necesidad y, a la vez, imposibilidad de reducir el CIT, de la necesidad de controlar la revalorización de la filatelia a conveniencia y, por ende, de controlar secretamente un catálogo que diera apariencia objetiva a las revalorizaciones prometidas a los clientes y de cómo la contabilidad no reflejaba la imagen fiel de la sociedad

De forma necesariamente resumida y al limitado objeto del auto de procesamiento de relatar los indicios racionales de criminalidad o sospechas racionales



de que los imputados han podido cometer los delitos que se les atribuye, lo que significa una inicial y provisional valoración de su culpabilidad, se recogen a continuación algunos de los más relevantes de entre tales indicios.

Debe comenzar por señalarse que la alta dirección de AFINSA, desde luego su Consejo de Administración pero también otros altos directivos, conocían que su negocio era ruinoso. Y que lo era porque carecía de sentido económico y de apoyo legal. En la fecha de la intervención judicial AFINSA estaba muy preocupada con el sostenimiento de su negocio, que provenía básicamente de los contratos CIT que habían crecido demasiado y había que reducir necesariamente. Se da así la aparente paradoja –ya explicada- de que el producto que más hace ganar dinero a la compañía es también el que genera su situación creciente de insolvencia.

Sobre la verdadera naturaleza del negocio, los administradores de AFINSA se muestran muy expresivos en las reuniones de los órganos de gobierno, donde nunca se refieren a la revalorización del sello, sino a los “tipos de interés” atentos siempre a que los “intereses” que paga AFINSA sean siempre superiores a los de las “operaciones bancarias equivalentes”.

Durante toda la vida de la compañía, los administradores de Afinsa fueron 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 se buscaba el control del catálogo. Y, para que los clientes y el mercado en general no lo supieran, que el catálogo pareciera “independiente”. Son numerosos los informes, actas del Consejo y de reuniones de distintos comités en que se manifiesta abiertamente tal finalidad e “independencia”. Al margen de acuerdos puntuales con editores que fueran receptivos a la “filosofía” del negocio de AFINSA, sus responsables consiguieron como se dijo el control del catálogo Brookman, que estuvo íntimamente relacionado con la compra del Archivo ONU y con la posibilidad de incluir en dicho catálogo la filatelia que no estaba catalogada, tal y como se pone de manifiesto en diferentes correos. Este control del catálogo Brookman se formalizó mediante contrato de 16 de junio de 2003 entre AFINSA y Barrett & Worthen (cuyas acciones pertenecen en su totalidad a Arlene Dunn Driscoll) en virtud del cual AFINSA se garantizó el derecho a controlar el contenido y el formato de cada edición del Catálogo Brookman, incluida la revisión final de todos los precios, descripciones y material a incluir en el catálogo. 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. AFINSA y las sociedades del grupo GMAI trataron de ocultar su vinculación con el catálogo Brookman: son numerosos los correos electrónicos intervenidos que muestran esta necesidad.

Sobre la naturaleza de los contratos CIT y los problemas que generaba, el Consejo de Administración y, en general, la estructura organizativa de AFINSA, especialmente Sistemas de Inversión, sabían que el CIT que les generaba liquidez les sumía al tiempo en una escalada imparable de los compromisos. Los documentos intervenidos que así lo acreditan son numerosos. Los imputados conocían que la rentabilidad que ofrecía AFINSA en los contratos CIT no tenía relación alguna con la posible revalorización de los sellos. Son igualmente



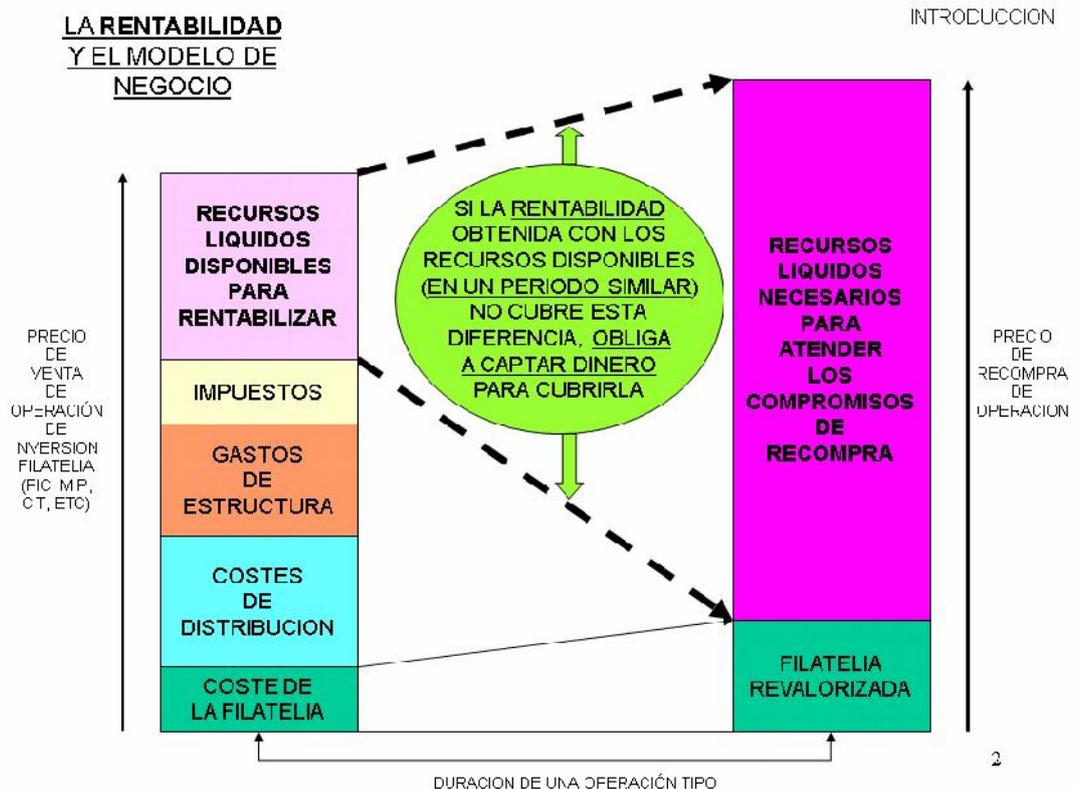
ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

abundantes los documentos en que se deja internamente constancia de ello, en particular en el departamento de “Organización y Medios”.

Sobre el PIC, también sabían que estaban captando fondos de manera encubierta. Y así lo dicen exactamente en una nota informativa confidencial elaborada por el Área Económico financiera el 5 de octubre de 2004, cuyo asunto era: “*Problemática del PIC antiguo*”. Sobre la rentabilidad del PIC, los estudios de la propia AFINSA son concluyentes. Concretamente con el PIC Nuevo, en un informe confidencial realizado en mayo de 2005, llega a la conclusión de que es necesaria la comercialización de productos rentables y sin compromiso de recompra para garantizar la viabilidad de la compañía a largo plazo.

Por lo que se refiere a la mediación tampoco los responsables de AFINSA tenían duda de que se trataba de un artificio jurídico y contable, buscado con el fin de no dejar traslucir el auténtico negocio que AFINSA desarrollaba y el impacto real que los contratos CIT provocaban en el balance de la Compañía y por ello en su solvencia. Varios informes realizados en la propia compañía así lo indican (p.ej. un informe interno sobre la gestión de la contratación CIT de julio de 2004 reconoce expresamente que la mediación no existe realmente).

Con toda esta información, la insolvencia de la compañía, oculta a terceros mediante artificios contables avalados por el auditor, era más que evidente para los principales directivos de la compañía. Así se reconoce en distintos confidentiales y en los llamados “análisis de reposicionamiento”, la descripción más realista y correcta del modelo de negocio de AFINSA realizada desde la propia Compañía, pues analizan en profundidad el modelo de negocio de Sistemas de Inversión. Un gráfico muy expresivo que denominan: “LA RENTABILIDAD Y EL MODELO DE NEGOCIO” es tan expresivo que su reproducción resulta obligada.





ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Este gráfico está reconociendo que cualquier producto de inversión filatélica es una única operación, cualquiera que sea su duración en el tiempo, y que AFINSA no se desvincula de la misma, que en cualquier producto de inversión en filatelia (CIT, PIC, MIP, etc.), en el precio de venta de la operación, el coste de la filatelia es el componente más pequeño o insignificante; e igualmente en el precio de recompra de la operación, la filatelia revalorizada, que siempre vuelve a AFINSA, es el componente más pequeño del total importe de recompra que AFINSA abona al cliente, siendo la revalorización de dicha filatelia muy reducida; igualmente se reconoce que los recursos líquidos que le quedan disponibles a AFINSA para rentabilizar y así poder hacer frente a los compromisos de recompra que tiene que atender al final de la operación son muy pequeños, más bien parecen inalcanzables, con lo que se ve obligada a captar más dinero para cubrir esa enorme diferencia; es decir, está definiendo el negocio de AFINSA como un negocio piramidal.

Como se ha descrito, la contabilidad de AFINSA no reflejaba la imagen fiel de la sociedad. La normativa contable aplicable a las cuentas de AFINSA (Título III del Código de Comercio, capítulo VII del Texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y su normativa de desarrollo, en especial el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1643/1990 de 20 de diciembre, dice expresamente que las cuentas anuales deben redactarse con claridad y mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. A su vez el concepto de imagen fiel viene delimitado en el apartado 10 de la introducción del Plan General de Contabilidad, como el resultado de la aplicación regular y sistemática de los principios contables entendidos como el mecanismo capaz de expresar la realidad económica de las transacciones realizadas.

En este sentido, la doctrina contable es unánime al entender que uno de los principales efectos del reconocimiento de la imagen fiel en la contabilidad es precisamente la consagración del fondo sobre la forma en la representación de las transacciones, algo que expresamente consagra la nueva redacción dada al apartado 2 del artículo 34 del Código de Comercio por Ley 16/2007, de 4 de julio. Uno de los ejemplos paradigmáticos que ilustra mejor los casos de discrepancias entre el fondo económico y la forma jurídica de las operaciones es el de las cesiones temporales de activos financieros o adquisición de activos con pacto de retrocesión no opcional. En virtud de estas operaciones se produce una compraventa de activos financieros a un determinado precio con el pacto irrevocable de que con posterioridad se realizará la operación de compraventa contraria a un precio superior. La doctrina y normativa contable relativa a las ventas con pacto de recompra viene considerando tradicionalmente que tales transacciones suelen constituir acuerdos de financiación y que por tanto no deben contabilizarse como ingresos sino de acuerdo con su naturaleza financiera. Como ya se ha visto, los contratos que comercializaba AFINSA, especialmente en el caso de los CIT, eran transacciones de esta naturaleza.

Pues bien, los responsables de AFINSA, como también su auditor externo, conocían cómo debían contabilizarse estas operaciones. Sin ánimo de ser exhaustivo, así lo asegura el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) en las consultas nº 7/1991 y nº 1/2005, esta última sobre Bosques Naturales, S.A., cuyo fondo económico es muy similar al de los contratos de inversión de AFINSA, y la Dirección General de Tributos en la Consulta de



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

20/9/1996, a requerimiento precisamente de JUAN ANTONIO CANO en nombre de AFINSA, y en la Consulta 1923/2004, en respuesta a un inversor de Afinsa titular de un contrato CIT.

Esta misma opinión es la que mantiene la entidad KPMG Auditores SL en un informe emitido con fecha 13 de octubre de 2004 a petición de AFINSA con el propósito de analizar el tratamiento contable a aplicar a los contratos de inversión PIC y CIT.

También es revelador de cómo AFINSA era consciente de que su contabilidad no reflejaba –no podía reflejar sin evidenciar su situación de insolvencia- su imagen fiel es el documento de 31-5-2004 denominado “Metodología para diseños de modelos contables”, realizado por un empleado de AFINSA y entregado a JOAQUÍN ABAJO QUINTANA, que se lo remite a JUAN ANTONIO CANO y en el que se propone que Afinsa establezca un modelo de contabilidad donde se “*idealice contablemente*” la actividad de la entidad y además sea “*creíble*” frente a terceros. Otros documentos, como el denominado “Nueva Arquitectura contable”, elaborado por ESTEBAN PÉREZ, muestra la preocupación de la compañía por encontrar un modelo contable que permita no reflejar los compromisos con los clientes y que al tiempo sea avalado por una auditora importante.

Finalmente, el 26-3-2004, un grupo de trabajo formado por responsables de Afinsa, entre ellos JOAQUÍN ABAJO y EMILIO BALLESTER, y de un despacho jurídico analiza confidencialmente las posibilidades de mejora tributaria sobre el modelo contable de Afinsa y concluye que la contabilidad no refleja fielmente y con precisión las ganancias reales de la Compañía.

Las cuentas anuales fueron firmadas por los siguientes miembros del Consejo de Administración:

- Ejercicios 1998, 1999 y 2000: Albertino de Figueiredo Nascimento, Juan Antonio Cano Cuevas y Carlos de Figueiredo Escrivá.
- Ejercicios 2001: Albertino de Figueiredo Nascimento, Juan Antonio Cano Cuevas, Carlos de Figueiredo Escrivá, Vicente Martín Peña y Emilio Ballester López.
- Ejercicio 2002: Albertino de Figueiredo Nascimento, Juan Antonio Cano Cuevas, Carlos de Figueiredo Escrivá y Vicente Martín Peña.
- Ejercicio 2003 y 2004: Juan Antonio Cano Cuevas, Carlos de Figueiredo Escrivá y Vicente Martín Peña.

La estructura societaria de AFINSA daba cobertura a la defraudación en una suerte de negocio jurídico criminalizado que constituía en definitiva una ficción al servicio del fraude, al crear un negocio vacío que encerraba realmente una acechanza al patrimonio ajeno. Es por eso que la intervención relevante en dicha estructura determina en sí misma la participación en los delitos objeto de procesamiento, señaladamente en la estafa. Por otra parte, aunque la propia naturaleza de toda estructura societaria esté regida por principios de especialidad y de división del trabajo, la existencia de órganos colegiados y la complementariedad en la persecución de objetivos comunes hace que los indicios predicables respecto a cada uno de los procesados sean con frecuencia perfectamente extensibles a otros,



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

sin que tales indicios puedan apreciarse de manera aislada. Ello no obstante y al margen de los indicios ya apuntados, cabe añadir lo siguiente respecto a cada uno de los procesados:

**Albertino de Figueiredo Nascimento**, dueño del 50% de las acciones de AFINSA BIENES TANGIBLES, S.A. ha formado parte de sus distintos órganos de Administración, desde su fundación hasta su cese como Presidente del Consejo de Administración, que se acordó en la reunión del Consejo del 26 de junio de 2003:

- Ñ Administrador General: desde la fundación (17-10-1980), hasta el 29-11-1985
- Ñ Administrador Solidario: desde el 29-11-1985, hasta el 25-05-1988
- Ñ Presidente y Consejero Delegado: desde el 25-05-1988, hasta el 07-10-1993.
- Ñ Administrador Solidario: desde el 07-10-1993, hasta el 27-11-1997
- Ñ Presidente no Ejecutivo: desde el 27-11-1997, hasta el 26 de junio de 2003.
- Ñ Presidente de Honor del Grupo AFINSA: desde el 26 de junio de 2003 hasta la Intervención Judicial de AFINSA.

Albertino de Figueiredo fue la persona que ideó el negocio de AFINSA junto con Juan Antonio Cano. Experto filatélico de reconocido prestigio e importante coleccionista brindó a AFINSA ese prestigio para dar una cobertura de respetabilidad al negocio. Como se ha dicho, la revalorización de la filatelia y, por ende, el control de los catálogos eran clave en el mantenimiento del engaño a los clientes de AFINSA y a ello contribuyó de manera muy singular y destacada Albertino de Figueiredo.

Por otra parte, Albertino de Figueiredo introdujo en AFINSA a Francisco Guijarro Lázaro, con quien mantuvo estrechas relaciones. Dificilmente Albertino pudo desconocer la calidad de la filatelia falsa, manipulada o mal catalogada suministrada pro Guijarro, dada la abundancia y tosquedad de las manipulaciones, el precio pagado por ella y la duración del suministro, todo lo cual permite concluir que o bien era partícipe del engaño de Guijarro Lázaro o no le importaba lo más mínimo la naturaleza de dicha filatelia. De cualquier modo, la ruptura de las relaciones de AFINSA con Guijarro Lázaro en junio de 2003 motivó también la salida de Albertino de Figueiredo del Consejo de Administración, donde permaneció como Presidente honorario y continuó percibiendo altísimas remuneraciones. De hecho, Albertino de Figueiredo fue quien más se lucró con el negocio de AFINSA. Las cuantiosas ganancias ocultas percibidas vía facturas falsas y sobresueldos en *b* se unen a unas altísimas retribuciones, que fueron de 572.727, 28 euros en 2005 y que alcanzaban los 730.175 euros sólo en concepto de salario en 2006.

**Juan Antonio Cano Cuevas**, propietario del 50% de las acciones de AFINSA BIENES TANGIBLES, S.A., ha formado parte de los distintos Órganos de Administración, desde su fundación hasta la Intervención Judicial de AFINSA.

- Ñ Administrador General: desde la fundación (17-10-1980), hasta el 29-11-1985
- Ñ Administrador Solidario: desde el 29-11-1985, hasta el 25-05-1988



- Ñ Vocal y Consejero Delegado: desde el 25-05-1988, hasta el 31-05-1989.
- Ñ Secretario del Consejo: desde el 31-05-1989, hasta el 04-05-1992.
- Ñ Secretario y Consejero Delegado: desde el 04-05-1992, hasta el 07-10-1993.
- Ñ Administrador Solidario: desde el 07-10-1993, hasta el 27-11-1997
- Ñ Vicepresidente y Consejero Delegado: desde el 27-11-1997, hasta el 26 de junio de 2003.
- Ñ Presidente y Consejero Delegado: desde julio de 2003, hasta la intervención Judicial.

Juan Antonio Cano fue la persona que con Albertino de Figueiredo, puso en marcha el negocio defraudatorio de AFINSA. Desde sus cargos en la compañía fue su máximo responsable y el mejor conocedor de la misma. Ningún asunto de importancia escapaba a su control y última decisión, en su condición de dueño y consejero delegado de la compañía.

**Carlos de Figueiredo Escribá** fue vocal del Consejo de Administración desde 1997 hasta la intervención judicial y miembro primero del Comité Ejecutivo y después de la Comisión Delegada de AFINSA. Consejero y Vicepresidente segundo del Consejo de Administración de Escala Group. Debe destacarse que el Comité Ejecutivo tuvo gran importancia en los años 2000 a 2002 toda vez que la inmensa mayoría de los temas tratados y decididos estaban relacionados con el Grupo de Negocio Sistemas de Inversión. En dichos comités se mostraba la preocupación por los contratos CIT y su crecimiento, tratándolos en todos los casos como productos financieros. En dicho sentido resultan especialmente significativas las actas de 30 de mayo, 4 de julio y 21 de septiembre de 2000 y 30 de octubre de 2002. También en el Comité se elaboraban los presupuestos para los años 2001, 2002 y 2003, el control presupuestario y su seguimiento.

Carlos de Figueiredo dirigía el departamento de valores y, como se decía respecto de su padre, Albertino de Figueiredo, sus conocimientos filatélicos y las circunstancias en que se produjo el suministro de sellos de Guijarro Lázaro hace difícil pensar que no existiera cierto nivel de connivencia (al respecto es significativa una nota manuscrita encontrada en el despacho de Juan Antonio Cano y que hace referencia a una reunión mantenida el 17 de febrero de 2003) o, al menos, de absoluto desinterés por el producto que AFINSA decía “vender”..

En la estructura de AFINSA, Carlos de Figueiredo se ocupó de supervisar la valoración de toda la filatelia, tanto la catalogada como la no catalogada, que debía incluirse en los contratos de inversión, siendo en ocasiones él mismo quien efectuó personalmente dicha valoración. Era también la persona que controlaba las adquisiciones de filatelia y procuraba conseguir el control de los catálogos por AFINSA.

Carlos de Figueiredo estuvo directamente implicado, junto con Juan Antonio Cano, en la adquisición de los derechos del catálogo Brookman, relacionado con la compra del Archivo ONU y con la posibilidad de incluir en dicho catálogo esta filatelia que no estaba catalogada, según se infiere de los numerosos correos intercambiados con Greg Manning. Con posterioridad Carlos de Figueiredo se ocupó del control del catálogo Brookman y de que esta



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

circunstancia quedara oculta. Respecto a lo primero es la persona que remite a Brookman la filatelia que debe catalogarse y sus precios. De hecho es Domfil quien se encarga efectivamente de la confección del catálogo Brookman, bajo la supervisión de Carlos de Figueiredo, uno de los administradores de la sociedad Domfil Catálogos Temáticos Internacionales, SL, participada por AFINSA (75% de su capital) y la familia Domingo Brualla (25% de su capital). Para garantizar la ocultación Carlos de Figueiredo llega a utilizar una cuenta de correo privada en la que no aparece su nombre incluyendo en uno de los correos el número de cuenta al que hay que hacer la transferencia derivada del contrato de 16 de junio de 2003 por el que se adquieren los derechos del catálogo. Se ocupa también de sugerir la necesidad de alguna clase de documento oficial como soporte del pago, pidiendo le envíen una factura por asesoramiento sobre las tendencias del mercado por parte de Brookman a AFINSA por importe de la cantidad a pagar, 65.000\$.

Son muy numerosos los documentos intervenidos que establecen un papel preponderante de Carlos de Figueiredo en todas las operaciones de compra de filatelia a GMAI referenciada al catálogo Brookman que ya se han descrito. Por destacar solo una debe mencionarse la operación de “especímenes”, de excepcional importancia tanto para AFINSA como para GMAI. A esta última le permitió obtener unos resultados por esta operación de 53.466.446,83 dólares, con una filatelia que le había costado 840.622,50 dólares, mientras que AFINSA pudo adjudicar filatelia a contratos de inversión por importe de más de 378 millones de euros en una época con dificultades de obtener filatelia para adjudicar a dichos contratos. El valor de la filatelia ONU y el valor inicial los especímenes de la American Banknote fue establecido por Greg Manning, como reconoce él mismo en un memorando de 30 de noviembre de 2006, dirigido al Consejo de administración. Con posterioridad a la primera valoración de los especímenes se contrató a un aparente experto “independiente”, Steven Washburne, que firmó los valores previamente acordados por Carlos de Figueiredo. Aunque estos valores eran más bajos, tanto unos como otros eran absolutamente desproporcionados comparados con cualquier referencia de valor objetiva (la subasta de esta filatelia en Christie’s el año 1998, el importe pagado por GMAI, las opiniones de técnicos y expertos vinculados a la propia AFINSA y la valoración efectuada por los peritos filatélicos contratados por los administradores concursales de AFINSA).

**Vicente Martín Peña** fue vocal del Consejo de Administración desde junio de 2002 hasta la intervención judicial y miembro de Comité Ejecutivo y después de la Comisión Delegada. Desde su cargo de Director General de Sistemas de Inversión desde 2000 y de Marketing y Ventas desde 2000 dirigía el principal eje de la organización pues era *“responsable final tanto del funcionamiento del negocio de Sistemas de Inversión, como de la coordinación con el Gobierno Corporativo”*. De dicha Dirección General dependía directamente la Red Comercial. A su vez como estructuras de apoyo contaba con:

- Formación y Valores Corporativos, la parte de la organización responsable de la formación, siendo un elemento más de apoyo a la Red Comercial.
- Organización y Medios, la estructura de apoyo fundamental del Grupo de Negocio de Sistemas de Inversión, ya que *“Es la parte de la organización responsable de dar el apoyo organizativo y de medios necesario para la consecución de los Objetivos encomendados al Grupo de Negocio de Sistemas de Inversión.”* Es liderada por el Director de Organización y Medios y se estructura en



torno a las siguientes Áreas: Marketing, Económico Financiera, Recursos Humanos, Administración Comercial, Tecnología y Procesos y Control Presupuestario y Seguimiento Estratégico.

Martín Peña, en sus numerosas intervenciones recogidas en las actas del Consejo y de los distintos comités en los que participa, revela su implicación en todos los aspectos decisivos del mantenimiento del fraudulento negocio; ocultación del carácter financiero del mismo, la falta de revalorización de la filatelia, la necesidad por ello de controlar sus precios y su revalorización, la ocultación del control del catálogo, etc.

**Emilio Ballester López**, miembro del Consejo de Administración desde junio de 2002 hasta diciembre de 2004 y director financiero de AFINSA desde 1998 a 2004, fue la persona que concibió y desarrolló un complejo modelo contable para AFINSA que ocultaba la realidad de un negocio que no era fácil de entender a primera vista. Conseguir plasmar en una cuenta de resultados un beneficio inexistente y un balance saneado con una actividad como la que AFINSA desarrollaba era realmente complicado. Y Emilio Ballester lo hizo posible, como reconoce en una carta personal que envía a Juan Antonio Cano el 7 de mayo de 2004.

El profundo conocimiento de Emilio Ballester del negocio de AFINSA procede de la época en que como representante de BALLESTER VIVES Y ASOCIADOS S.L. fue auditor de las cuentas anuales de AFINSA, desde el año 1990 a 1997 y pasa a formar parte del Comité Ejecutivo del grupo AFINSA como consultor-asesor externo, asumiendo en el año 2000 la dirección Económico Financiera de la compañía y otros cargos de coordinación en esta área dentro del grupo, hasta su salida en el año 2005. Fue miembro de su Consejo de Administración desde 27 de junio de 2002 hasta diciembre de 2004.

Emilio Ballester conocía al detalle la situación de la compañía ya desde principios de los años 90, como explicaba en unos informes confidenciales de 31/12/93 y 31/12/94 que envió a Albertino de Figueiredo y Juan Antonio Cano.

Emilio Ballester también conocía y controlaba los pagos en *b* y las salidas de tesorería sin justificar y, una vez que la Inspección de Hacienda detectó parcialmente los descuadres de la cuenta contable 559 que servía para saldar la cuenta contable ficticia “CAJA” O “CAJA EUROS” y para saldar la cuenta 434 de clientes, generada por los contratos de inversión CIT y desde la que se pagaban “*comisiones no declaradas, contratos en B, sobresueldos, etc*” preparó con el equipo de un despacho jurídico, que trabajaba para AFINSA en la defensa ante la Inspección de Hacienda, las explicaciones a dar ante dicha Inspección que permitieran ocultar la realidad.

**Joaquín José Abajo Quintana** fue durante muchos años Secretario General de AFINSA y Director General Corporativo, presidió, durante 2001 y 2002, el Comité Corporativo de Secretaría General, calificado por la propia compañía como “órgano clave de coordinación”; fue miembro de diferentes comisiones de Afinsa, Secretario del Consejo de Administración (no consejero, lo que no le impedía opinar y hasta votar en alguna ocasión), Secretario de la Comisión Delegada del mismo y del Comité Ejecutivo, puestos desde los que tuvo no solo pleno conocimiento de las más importantes actuaciones tendentes a



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

mantener la actividad delictiva de Afinsa sino directa intervención en dicha actividad (Operación Lenape, adquisición encubierta de catálogos que se presentan luego como independientes, crisis con Guijarro Lázaro, Inspección de Hacienda, situación real de insolvencia de la compañía...). Joaquín Abajo Quintana fue también apoderado de la compañía y representante de la misma, apoderando a otros empleados de Afinsa. Figuraba como autorizado en cuentas bancarias de Afinsa y fue consejero de administración en diversas sociedades del grupo Afinsa.

Si Emilio Ballester era el artífice del diseño contable de AFINSA, Joaquín Abajo lo fue del jurídico. Dirigió el departamento jurídico de Afinsa, desde el que se organizó y coordinó toda la cobertura contractual que amparaba su negocio defraudatorio. Al margen de ello, por su gran formación jurídica -Abogado del Estado- prácticamente todos los temas relevantes de la compañía fueron sometidos a su consideración durante los años en que trabajó para AFINSA (1997-2006).

Joaquín Abajo siempre fue consciente de que la actividad de AFINSA era una actividad de captación de recursos, de movimiento de capitales, y que la filatelia era una simple fachada. Así lo revela una *Nota interior* encontrada en su ordenador portátil. La dirige a Emilio Ballester con copia a Juan Antonio Cano el 5 de mayo de 2003 con motivo de la preparación de cierta información en defensa de las provisiones de los contratos de inversión dotadas por AFINSA, que debía presentarse ante la Inspección de Hacienda que estaba en curso.

**Esteban Pérez Herrero** era una de las personas con más altas responsabilidades en el grupo y uno de los mejores conocedores de su funcionamiento. En 1999 ya dirigía el área de Estrategia Corporativa de AFINSA. En el 2000 fue director general y se ocupaba del grupo de negocio de internet. Fue vocal del Consejo de Administración desde el 16 de enero de 2003 hasta el 26 de marzo de 2003 y consejero de honor desde marzo de 2003 hasta diciembre de 2004. Miembro del Comité Ejecutivo y de la Comisión Delegada. Fue Presidente del Consejo de Administración de Escala Group desde 2003. En consonancia con su cargo, fue de las personas que más se lucró con el negocio de AFINSA, percibiendo entre 1998 y 2006 más de un millón de euros netos de Afinsa, Auctentia y Central de Compras, además de los 546.044,75 euros que recibió en *b*. Abundan entre la documentación intervenida en la causa, los escritos, confidenciales y correos que muestran el conocimiento de Esteban Pérez del funcionamiento del negocio y su implicación en el mismo. Así, en un informe de enero de 2004 denominado “Equilibrios Patrimoniales/Transferencia de Beneficios” entregado a Juan Antonio Cano, Esteban Pérez enumera de forma esquemática y muy precisa varias premisas negativas y positivas de la actividad de AFINSA que afectan directamente al equilibrio patrimonial.

**Ramón Egurbide Urigoitia**, dirigía en 1999 el área de Administración y finanzas de AFINSA, con el cargo de director financiero. En el 2000 es director general y se ocupa del grupo de negocio de internet. Entre 2000 y 2002 fue miembro del comité ejecutivo de AFINSA. Fue también consejero de administración en diversas sociedades del grupo Afinsa, entre ellas Auctentia entre 2001 y 2003. En 2003 se integra en la organización de Escala Group, donde fue Presidente del grupo de operaciones en Europa y Presidente y Consejero delegado (CEO) de Central de Compras, formando también parte del *Management Committee*.



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Entre 1998 y 2006 percibió más de 780.000 euros netos de Afinsa, Auctentia y Central de Compras, además de 452.353,55 euros que recibió en *b*.

Aunque no pertenecía al Consejo de Administración de AFINSA, acudió en diversas ocasiones a presentar informes relacionados con sus competencias. Así, en el Consejo de 6 de mayo de 2004 ya que en el orden del día, entre otros puntos, se trata el informe sobre los resultados del tercer trimestre del ejercicio 2003-2004 en GMAI Auctentia.

Es uno de los directivos de AFINSA que intervino más activamente en la llamada Operación Lenape, cuyo objetivo último no era otro que la creación de valor en Afinsa mediante la consecución de una revalorización en el precio de la acción. Tuvo también una intervención directa en el diseño de la “Operación Carlos”, primero, organizando la falsa subasta y pidiéndole a Ramón Soler que interviniera y, después, contactando de nuevo con Ramón Soler para que mediara entre CdC y AFINSA y eludir así la prohibición de la SEC a la compra de esta filatelia por AFINSA.

Ramón Egurbide conocía con gran detalle la naturaleza de la filatelia que AFINSA está adquiriendo a Escala y las implicaciones que ello comportaba, como demuestran varios correos, entre ellos uno de 3 de septiembre de 2004, en el que se refiere a *zonas grises* al hablar de la compra de los especímenes. Se aplicó igualmente de forma activa en la necesidad estratégica de ocultar frente a terceros el control del catálogo Brookman por AFINSA.

**Francisco Guijarro Lázaro**, como ya se ha explicado, fue no solamente el más importante proveedor de AFINSA entre 1998 y 2003 sino un integrante más de la estructura de AFINSA, su único cliente y de la que cobraba importantes cantidades que en buena medida ha ocultado, incluidos cobros en *b*. En relación con las actuaciones seguidas contra Francisco Guijarro cabe señalar que si bien en el mes de julio de 2003 el Departamento de Valores había determinado el alcance de los series irregulares cifrándolo en 602,6 millones de euros a valor de catálogo (48,2 millones a precio de coste), sin embargo AFINSA solamente reclamó a Francisco Guijarro por vía notarial 900.000 euros por una pequeña parte de la filatelia irregular, reclamación que fue rechazada por Francisco Guijarro al entender que *”siempre les he suministrado el mismo tipo de producto sobradamente conocido por Vds. y por mí. No acierto a comprender que aleguen ahora que una concreta partida presentaba una supuesta anomalía -que ni siquiera concretan y justifican“*.

Al margen de su destacada participación en la estafa, pues en definitiva es quien suministra la filatelia irregular a AFINSA, conociendo el destino que sus responsables le iban a dar, y sin perjuicio de lo que resulte de la aplicación de las correspondientes reglas concursales, Francisco Guijarro Lázaro debe ser procesado como autor de un delito de **blanqueo de capitales** por la conversión y transmisión de fondos procedentes del delito a través de sociedades y cuentas fuera de España y la adquisición de bienes muebles e inmuebles, además de por los cuatro delitos contra la Hacienda Pública descritos.

**Francisco Blázquez Ortiz**, representante de GESTYNOSA AUDITORES EXTERNOS S.L. que firmó los informes de auditoría tanto de las cuentas



individuales como las cuentas consolidadas de AFINSA de los ejercicios 1998 a 2004; la auditoría del ejercicio 2005 no se llegó a concluir.

Todos los informes de auditoría de las cuentas anuales de AFINSA emitidos por GESTYNNSA, excepto por los efectos de la salvedad referente a la valoración de las existencias finales de filatelia –expresada en forma de limitación al alcance del trabajo de los auditores–, indican que las cuentas anuales expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera, de los resultados de sus operaciones, de los recursos obtenidos y aplicados, y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas generalmente aceptados. Estos informes de auditoría, elaborados por Francisco Blázquez, no permiten vislumbrar la verdadera situación de AFINSA, al validar unas cuentas que suponen una grave desviación de la imagen fiel que, como señala la normativa contable, es el objetivo que debe guiar la formulación de las cuentas anuales. De este modo, Francisco Blázquez, faltando a las obligaciones de su cargo, ocultó a terceros, entre ellos a decenas de miles de inversores de AFINSA, cuál era la auténtica situación de insolvencia de la compañía, dañando su buena fe y su confianza en la exactitud de las cuentas anuales, permitiendo al tiempo la continuación de un negocio carente de lógica económica y abocado al fracaso.

GESTINSA, al menos desde el año 2001, venía advirtiendo a AFINSA de la necesidad de solucionar diversos problemas que podrían tener repercusión en los informes de auditoría, incluso hasta el punto de verse obligada a denegar opinión. Los problemas básicos encontrados por el auditor Francisco Blázquez hacían referencia a:

- La valoración de la filatelia de los contratos de inversión, que genera año tras año la misma salvedad en los informes de auditoría.
- La norma de auditoría sobre el principio de empresa en funcionamiento, en la que se establece el deber del auditor de analizar la solvencia de la entidad auditada y su capacidad para continuar como empresa en funcionamiento.
- El registro contable de los contratos CIT y PIC; la empresa auditora reconoce que existen interpretaciones alternativas recabadas de expertos contables que, atendiendo al fondo económico de la operación, podrían calificar las operaciones como operaciones financieras o de préstamo.
- Las inversiones en filiales y financiación de las filiales, manifestando la empresa auditora la necesidad de que todas las filiales de carácter significativo sean objeto de auditoría, aún en el supuesto de que las participaciones en las mismas estén totalmente provisionadas.

Fruto de estos problemas, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), mediante acuerdo de 8 de octubre de 2003, ordenó realizar un control técnico de la auditoría de las cuentas anuales de AFINSA correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2002, consistente en revisar el informe de auditoría y los papeles de trabajo que lo soportan para comprobar si dicho trabajo se había realizado de conformidad con las Normas Técnicas de Auditoría. Como resultado de dicho control técnico el ICAC, con fecha 21 de marzo de 2005, emitió un informe que sirvió de base para la incoación de un expediente sancionador y que concluyó imponiendo sanción a GESTYNNSA y a su socio auditor de cuentas,



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Francisco Blázquez Ortiz, por la comisión de una infracción grave (Resolución de 5 de abril de 2006) *“al haber incurrido en un incumplimiento de las normas de auditoría que pudiera 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 del ejercicio 2002 de la entidad AFINSA Bienes Tangibles, S.A”*. El incumplimiento consiste fundamentalmente en no haber obtenido evidencia adecuada y suficiente en dos áreas:

- a) Área de clientes y ventas. De acuerdo con el ICAC, dadas las especiales características de los contratos de inversión de AFINSA, los auditores deberían haber analizado el posible carácter financiero de los mismos. *“De concluirse que el fondo económico subyacente fuesen operaciones financieras, se podrían ver afectadas las cuentas anuales presentadas (por la diferente contabilización de las operaciones)”*. Así pues *“se considera que no se ha obtenido evidencia adecuada y suficiente respecto a la naturaleza de los contratos de inversión filatélica”*.
- b) Área de inversiones financieras en empresas del grupo, al no haber obtenido evidencia adecuada y suficiente en cuanto a la correcta valoración de las participaciones en determinadas sociedades del grupo, así como en lo referente a la cobrabilidad de los créditos con las mismas y la suficiencia de las provisiones dotadas.

**Gregory Manning** fue consejero y vicepresidente primero de Escala Group. Con el control de Escala por AFINSA se abre en junio de 2003 un segundo período en la compañía tras la marcha de Guijarro Lázaro en la que Greg Manning, reputado experto filatélico internacional se erige en la persona clave como encargado de buscar, seleccionar, proveer y valorar la filatelia que se va a utilizar en los contratos de inversión de AFINSA. Si en la primera etapa la filatelia adquirida para contratos CIT/CIF se caracterizaba por su carácter anómalo, la segunda no mejoró demasiado la situación pues cuantiosas inversiones son soportadas por unos sellos de valor ínfimo, que se oculta con la utilización del catálogo Brookman.

Greg Manning conocía y participó plenamente en el principal objetivo de la operación Lenape: crear artificialmente valor en GMAI, sobre la base de conseguir amplios márgenes en las ventas a Afinsa, lo que incrementaba el beneficio de los accionistas de la sociedad participada, como recuerda en diversos correos a los administradores de AFINSA.

La adquisición y posibilidad de controlar el catálogo Brookman fue idea suya y permitió incluir en dicho catálogo y a los precios por él decididos la filatelia que no estaba catalogada, tal y como se pone de manifiesto en diferentes correos entre Greg Manning, Juan Antonio Cano y Carlos de Figueiredo. Tras garantizarse AFINSA el control del Brookman, Greg Manning aconsejó a los responsables de AFINSA la compra de lotes de filatelia que sabía de ínfimo valor pero que, conector del negocio de esta compañía, reputaba adecuada para los estándares de calidad manejados en los contratos CIT/CIF. En ocasiones, como en el caso de la filatelia de Naciones Unidas o de los especímenes, las dos operaciones en las que Greg Manning adquirió un especial protagonismo, la valoración de estos sellos efectuada por Greg Manning resultaba exageradamente alta incluso para los responsables de AFINSA. En el caso de los especímenes, el propio Carlos de Figueiredo emitió un informe a solicitud del Consejo de Administración en el que se recogía la opinión de diferentes técnicos y comerciantes alertando del bajo valor



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

de esta filatelia, llegando a afirmar en una de las versiones del informe que Greg Manning había estafado a AFINSA. No obstante, AFINSA hasta octubre de 2004 había adjudicado dicha filatelia a los contratos de inversión al doble de ese valor que les parecía a sus administradores exageradamente alto propuesto por Greg Manning.

El conocimiento de Greg Manning de la realidad del negocio de AFINSA y por tanto del destino que ésta iba a dar la filatelia que suministraba resulta evidente a la luz de los numerosos correos electrónicos y otros documentos intervenidos en los registros practicados en las sedes de AFINSA y Auctentia, sin olvidar que Greg Manning mantuvo decenas de reuniones con los directivos de AFINSA (algunos, como Esteban Pérez y Carlos de Figueiredo, miembros además del Consejo de Escala Group), que visitaba de 8 a 12 veces al año la sede de AFINSA, donde se reunía de ordinario con Juan Antonio Cano, llegando incluso a asistir a dos Consejos de Administración de AFINSA. Conocía pues su política de catalogación: que AFINSA decidía el precio y revalorizaba cada año la filatelia en la cantidad que necesitaba para sus programas de inversión sin que importara la calidad de la filatelia, Consciente de ello, se aplicó diligentemente a suministrar cantidades ingentes de sellos de ínfimo valor para alimentar el mecanismo defraudatorio y generar tan cuantiosos como artificiales beneficios en la compañía en cuyo capital participaba.

**Ramón Soler Antich.** Su relación con AFINSA pasa por dos etapas. La primera de 1999 a marzo de 2003 y la segunda, de octubre de 2004 hasta el final. La primera se inicia con un Acuerdo de *joint venture* de 25-10-1999 entre AFINSA y Soler y Llach Subastas internacionales, S.A. En esta etapa es Director de Afinsa Auctions (luego Central de Compras –CdC-) y participa en el Comité de negocio de Internet, presidido por Esteban Pérez, como Director de Auctentia Subastas. En los documentos de la compañía, aparece como Director de CdC y participa también en el Comité de dirección de Auctentia (así en el de 20-12-2002). Tiene poderes de CdC de 5-9-2002 a 13-6-2003. El 24-1-2003 se firma el contrato de suministro entre Afinsa (representada por Juan Antonio Cano) y CdC (por Carlos Figueiredo) como proveedora exclusiva. Ramón Soler forma parte del comité de seguimiento del contrato. Realiza un Informe de objetivos de CdC hasta el 30-6-2003 que remite a Carlos Figueiredo y a Egurbide y participa en la valoración de la aportación no dineraria a Lenape (10-3-2003). En marzo de 2003, rompe con Afinsa pero el 1-10-2004 firma un contrato de asesoramiento con Auctentia/CdC (representada por Carlos de Figueiredo) y se convierte, de facto, en su administrador.

Como se ha dicho constituyó FILASYL S.A., para suministrar filatelia a AFINSA, a través de CdC. FILASYL no tuvo otro cliente que CdC o AFINSA, convirtiéndose en uno de sus principales proveedores, al tiempo que era el director y administrador de hecho de CdC. FILASYL y, en menor cuantía, Soler y Llach suministraron filatelia cuyo valor de catálogo fue de 235.704.101,50 euros. Como se dijo de Guijarro Lázaro, Ramón Soler, además de proveedor de filatelia para la compañía, con lo que obtuvo importantes beneficios, formó parte de la estructura de AFINSA, conociendo con detalle la verdadera naturaleza del negocio. Como experto en filatelia era consciente de que el material que suministraba no era en modo alguno idóneo para dar cobertura a las cantidades invertidas en los contratos por los clientes.



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

También en su calidad de experto filatélico de AFINSA intervino en la operación de los especímenes, prestándose a elevar los precios de la tasación efectuada, a requerimiento de Carlos de Figueiredo, por Steve Washburne.

Finalmente, como se ha dicho, intervino en la “operación Carlos”, primero prestándose a licitar en la falsa subasta y, después, cuando ésta se frustró, a actuar como intermediario en la indebida compra de la filatelia por AFINSA, obteniendo por ello una comisión del 1% respecto al precio de compra. En efecto, Filasyl “paga” 2.502.906 € por la filatelia y la “vende” a AFINSA por 2.527.935 € .

**Juan Domingo Brualla** era administrador único de ALLCOLLECTION, S.L., actuando junto a él su hermano **Jordi Domingo Brualla**, como administrador de hecho. ALLCOLLECTION S.L. se constituye en septiembre de 2003 para facturar la adquisición a AFINSA del material sobrante de los Tubos o colección Fournier. Aunque Juan y Jordi Domingo Brualla conocían en términos generales el negocio de AFINSA e intervinieron directamente en la operación de recompra de la filatelia Fournier, no pertenecían a la estructura de AFINSA ni participaban en ninguno de sus órganos, por lo que su procesamiento viene limitado al delito contra la Hacienda Pública descrito.

**SEGUNDO.-** Desde el momento que del Sumario resulte algún indicio racional de criminalidad contra determinada persona, es procedente declararla procesada y mandar que se entiendan con la misma las diligencias en el modo y forma dispuestos en la Ley, de conformidad con lo que dispone el artículo 384 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal.

**TERCERO.-** De conformidad a los artículos 502 y 503 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal, teniendo en cuenta la naturaleza de los hechos y demás datos aportados, penalidad que pudiera serles impuesta y circunstancias de todas clases que concurren en los inculpados, es procedente mantener su situación personal ya decretada, ratificando a tal efecto los autos anteriormente dictados en la causa.

**CUARTO.-** Según dispone el artículo 116 del Código penal, toda persona responsable criminalmente lo es también civilmente y las responsabilidades pecuniarias de los que pudieran resultar responsables civiles directos o subsidiarios han de quedar aseguradas con fianza o embargo de bienes, de conformidad con los artículos 589 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Criminal.

Los administradores de AFINSA y las personas directa y especialmente implicadas en la operativa defraudatoria deben responder por el perjuicio ocasionado a los clientes de los contratos de inversión, que debe cuantificarse por el importe del déficit patrimonial de la compañía, **1.928 millones de euros**, cantidad menor que la del pasivo exigible por los contratos de inversión en mayo de 2006 pues esta cantidad, 2.574 millones de euros, se ve minorada por los activos de la compañía. De esta cantidad debe responder también el auditor, en la medida que con su conducta hizo posible la ocultación del estado de insolvencia de la compañía y era conocedor como auditor externo del negocio de la misma. De parte de esta cantidad debe igualmente responder conjunta y solidariamente Francisco Guijarro Lázaro hasta el límite de su intervención, marcada temporalmente de 1998 a 2003 y que alcanza la cuantía de 705.666.275 euros, valor de adjudicación de la filatelia por él suministrada



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Greg Manning deberá responder civilmente, al menos, por las cantidades en que fue adjudicada la filatelia que él personalmente buscó, adquirió y valoró para su inclusión en el catálogo Brookman: la llamada Filatelia de Naciones Unidas y los Especímenes de la American Bank Note. La primera tenía en mayo de 2006 un valor en los contratos de inversión de AFINSA a los que había sido adjudicada de 318.227.519 euros y la segunda alcanzó en esa misma fecha un valor en los contratos de inversión de 135.835.657 euros.

Ramón Soler fue, a través fundamentalmente de de su sociedad Fylasil, aunque también de Soler y Llach , proveedor de sellos de Central de Compras, compañía que él mismo dirigía. Su responsabilidad civil debe extenderse al importe de los contratos de inversión que, a fecha de 9 de mayo de 2006 estaba respaldada por la filatelia suministrada por este procesado. El valor de catálogo en el momento de la entrega de CDC a AFINSA de la filatelia cuyos proveedores eran FILASYL y Soler y Llach alcanzó la cifra de 235.704.101,50 euros.

Guijarro Lázaro y los hermanos Juan y Jordi Domingo Brualla son también responsables civiles en el importe de las cuotas defraudadas por sus correspondientes delitos contra la Hacienda Pública.

**QUINTO.-** De conformidad con lo dispuesto en el artículo 122 CP son **partícipes a título lucrativo** María del Mar Fernández Cerratos, cónyuge de Juan Antonio Cano Cuevas, Felisa Montoro Feijóo, cónyuge de Francisco Guijarro Lázaro y Natalia Paloma Guijarro Montoro, Juan Javier Guijarro Montoro, Rubén Guijarro Montoro y Sonia Guijarro Montoro, hijos de este matrimonio.

Respecto a la primera, según se describe en el fundamento DÉCIMO SEXTO, percibió a través de su sociedad “MAECAF TRES, S.L.” parte de los fondos en *b* con que se lucró Juan Antonio Cano merced al ilícito negocio de AFINSA. Su beneficio se extiende, al menos, al precio del inmueble bajo titularidad de MAECAF TRES S.L. y a los 166.000 euros que en concepto de dinero *b* y comisiones esta sociedad cobra de AFINSA en 2006.

En cuanto a la esposa e hijos de Francisco Guijarro, su responsabilidad alcanza a los inmuebles y vehículos de su titularidad financiados con fondos de Guijarro Lázaro procedentes de las ventas de filatelia a AFINSA y a los saldos de la cuenta de la sociedad panameña de su propiedad, DURVING MARKETING S.A. bloqueados por las autoridades suizas, según se describe en el antecedente DECIMO SÉPTIMO.

Vistos los preceptos legales citados y demás de general y pertinente aplicación,

## **DISPONGO:**

**SE DECLARAN PROCESADOS** en esta causa a:

- **JUAN ANTONIO CANO CUEVAS,**
- **ALBERTINO DE FIGUEIREDO NASCIMENTO,**
- **CARLOS DE FIGUEIREDO ESCRIBÁ,**
- **VICENTE MARTÍN PEÑA,**
- **EMILIO BALLESTER LÓPEZ,**
- **FRANCISCO GUIJARRO LÁZARO,**



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

- JOAQUÍN JOSÉ ABAJO QUINTANA,
- FRANCISCO BLÁZQUEZ ORTIZ,
- RAMÓN EGURBIDE URIGOITIA,
- ESTEBAN PÉREZ HERRERO,
- GREGORY MANNING,
- RAMÓN SOLER ANTICH,
- JUAN DOMINGO BRUALLA,
- JORDI DOMINGO BRUALLA.

Y como **PARTÍCIPES A TÍTULO LUCRATIVO** a **MARÍA DEL MAR FERNÁNDEZ CERRATOS, FELISA MONTORO FEIJÓO, NATALIA PALOMA GUIJARRO MONTORO, JUAN JAVIER GUIJARRO MONTORO, RUBÉN GUIJARRO MONTORO Y SONIA GUIJARRO MONTOSO,**

con quienes se entenderán las sucesivas diligencias en el modo y forma dispuestos en la ley; notifíqueseles este auto; recíbalese declaración indagatoria a los **procesados:**

- el día 10 de septiembre de 2013 a las 10:30 horas a **Juan Antonio Cano Cuevas, Albertino de Figueiredo Nascimento y Carlos de Figueiredo Escribá y Vicente Martín Peña.**
- el día 11 de septiembre de 2013 a las 10:30 horas a **Emilio Ballester López, Francisco Guijarro Lázaro, Joaquín José Abajo Quintana, Francisco Blázquez Ortiz y Ramón Egurbide Urigoitia.**
- el día 12 de septiembre de 2013 a las 10:30 horas a **Esteban Pérez Herrero, Gregory Manning, Ramón Soler Antich, Juan Domingo Brualla y Jordi Domingo Brualla.**

De su citación se hará cargo la respectiva representación procesal, incluida la de Greg Manning el cual, pese a residir en el extranjero, deberá comparecer también en la sede de este Juzgado.

Recíbalese declaración a los señalados como **partícipes a título lucrativo**, quienes deberán comparecer asistidos de Abogado que les defienda,

- el día 17 de septiembre a las 10:30 horas **María del Mar Fernández Cerratos, Felisa Montoro Feijóo y Natalia Paloma Guijarro Montoro**
- el día 18 de septiembre a las 10:30 horas **Juan Javier Guijarro Montoro, Rubén Guijarro Montoro y Sonia Guijarro Montoso.**

**Solicítese hoja histórico penal de los procesados.**

**REQUIÉRASE** a los indicados procesados y partícipes a título lucrativo para que a las resultas de las responsabilidades pecuniarias de la causa presten fianza en la cuantía que se dirá, y no verificándolo a las veinticuatro horas siguientes embárguesele bienes bastantes a cubrir la indicada suma, acreditándose legalmente, caso de no poseerlos, su insolvencia total o parcial; y fórmese pieza separada respecto del particular.

- **De 1.928,614 millones de euros, conjunta y solidariamente, Juan Antonio Cano Cuevas, Albertino de Figueiredo Nascimento,**



ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA

Carlos de Figueiredo Escribá, Vicente Martín Peña, Emilio Ballester López, Joaquín José Abajo Quintana, Francisco Blázquez Ortiz, Ramón Egurbide Urigoitia y Esteban Pérez Herrero. Francisco Guijarro Lázaro responde conjunta y solidariamente con los anteriores hasta el límite de 705.666.275 euros.

- De 454.063.176 euros a Gregory Manning.
- De 22.461.439 euros a Francisco Guijarro Lázaro por los delitos contra la Hacienda Pública.
- De 1.137.948,73 euros, conjunta y solidariamente, a Juan Domingo Brualla y Jordi Domingo Brualla por el delito contra la Hacienda Pública.
- De 235.704.101,50 euros a Ramón Soler Antich.
- De 1.097.569 euros a María del Mar Fernández Cerratos ,
- De 13.088.029,47 euros (4.244347,47 euros más 8.843.682 euros) conjunta y solidariamente, a Felisa Montoro Feijóo, Natalia Paloma Guijarro Montoro, Juan Javier Guijarro Montoro, Rubén Guijarro Montoro y Sonia Guijarro Montoso.
- De 427.929,45 euros a Felisa Montoro Feijóo.
- De 209.645,04 euros a Rubén Guijarro Montoro
- De 355.624,86 euros a Natalia Paloma Guijarro Montoso
- De 1.928,614 millones de euros AFINSA BIENES TANGIBLES, S.A. y GESTINSA, S.A. como responsables civiles subsidiarias.

**SE RATIFICA LA SITUACIÓN PERSONAL** de los referidos procesados llevándose testimonio de este particular a la pieza separada de situación personal.

#### **NO PROCEDE DECLARAR COMO PROCESADOS A**

- Antonio Giménez-Rico,
- Tomás Olalde Martín,
- José Fernando Galindo del Río,
- Francisco Jiménez Marañón,
- Rafael-Pedro Noguera Galilea,
- Fernando Burdiel Hurdisán,
- Bernardo Valero Valero,
- Lawrence (Larry) Crawford,
- Oscar Fernández Corral y
- José Alberto Gómez Rubio.

Notifíquese esta resolución a las partes personadas y al Ministerio Fiscal, previniéndoles que contra la misma cabe recurso de reforma y subsidiario de apelación en un efecto, dentro de los tres días siguientes a la notificación de esta resolución. Asimismo **notifíquese este auto a la administración concursal y a la SEC**

Así por este Auto, lo manda y firma el Ilmo. Sr. D. Santiago J. Pedraz Gómez, Magistrado-Juez del Juzgado Central de Instrucción número Uno; doy fe.

E/



**DILIGENCIA.-** Seguidamente se cumple lo acordado, doy fe.

ADMINISTRACION  
DE JUSTICIA