

Escándalo financiero-3

NUÑO RODRIGO

Afinsa adquiriría sellos a su filial de EEUU al doble del coste inicial

Pagó la toma de control de Escala con estampas que luego compraba

Escala, filial estadounidense de Afinsa, vendía sellos a la compañía española a precios hasta un 120% superiores al coste de adquisición. Parte de esos sellos procedían, además, de la propia Afinsa, que compró capital de Escala con colecciones de estampas.

En el trasiego de sellos entre Afinsa y su filial estadounidense, Escala, proveedor exclusivo de colecciones, las estampas aumentaban de precio hasta niveles muy superiores a los de mercado. Éstas eran las colecciones que posteriormente eran vendidas a los ahorradores en España, a los que se les prometían revalorizaciones de entre el 6% y el 10%.

En los últimos nueve meses —de junio de 2005, cuando empieza el año fiscal de Escala, hasta marzo de 2006— la sociedad vendió 70 millones de dólares en sellos al mercado con un margen del 15,84%, mientras que en las ventas que realizaba a Afinsa (131 millones) dicho margen se elevó al 76,12%. Un año antes el margen con Afinsa era del 122%, frente al 7,89% del mercado, según datos comunicados al supervisor de los mercados de EE UU.

Parte de la colección de sellos que Escala vendía a Afinsa procedía, además, de la propia Afinsa, que se hizo con el control de Escala —hasta un 72% del capital— en el año 2003 mediante una operación que consistió mayoritariamente en el intercambio de sellos por acciones.

Las relaciones de Escala y Afinsa se remontan a finales de los años 90, cuando la empresa española empezó a entrar en el capital de la sociedad, entonces llamada Greg Manning. Era una de las principales empresas de subastas y coleccionables de Estados Unidos. Sin embargo, la compañía arrastraba cuatro años de pérdidas, y en junio de 2002 éstas eran casi tan abultadas (13,18 millones de dólares) como su capitalización de mercado (18,42 millones).

Acuerdo clave

En enero de 2003 se firmó el pacto entre Escala y Afinsa, que sería refrendado en junta de accionistas en agosto. Mediante el acuerdo Escala ampliaría capital en 13 millones de acciones, que fueron a parar a Auctentia —filial al 100% de Afinsa— a cambio de las filiales europeas de Auctentia, del inventario de sellos de esta misma sociedad y de cinco millones de dólares. La operación, valorada en 22,75 millones de dólares a precios de enero y en 37,5 en agosto, permitió a Afinsa subir su participación del 43% al 72%. Ayer era del 67%.

Las existencias de sellos de Auctentia, valoradas en 11 millones de dólares y que se intercambiaron por acciones valoradas en 18,6, fueron a parar a una sociedad llamada CdC, de nueva creación. Ésta a su vez firmó en esas mismas fechas un contrato por 10 años, valorado en al rededor de 1.000 millones de dólares, que la convertía en proveedor exclusivo de sellos a Afinsa. Con márgenes, como muestran los datos anteriores, entre cinco y 15 veces por

encima del mercado. El pacto incluía comisiones para CdC del 10% por manejo de los sellos y de otro 2% por otros conceptos. De este modo, los sellos aumentaron su precio al menos dos veces en el tránsito de Afinsa a Escala y de Escala a Afinsa, antes de llegar al inversor final.

Las plusvalías derivadas de estas operaciones se quedaban dentro del grupo Afinsa, pero el trasiego elevaba artificialmente el valor de los sellos en contra de cualquier lógica empresarial. El pacto, en todo caso, salvó a Escala, y Afinsa se benefició de ello. La estadounidense triplicó sus ventas entre 2002 y 2005, y entró en beneficios. La acción pasó de 2,89 dólares en agosto de 2003 a los 32 del lunes pasado. Afinsa llegó a obtener en este proceso plusvalías latentes de 588 millones por su 72% en Escala. Aunque Escala ha caído un 86% desde el lunes, Afinsa aún gana dinero.

Escala, además de quedarse —vía la sociedad CdC— con sellos de Afinsa, también compra estampas en el mercado, a las que aplica distintos márgenes según el destinatario sea Afinsa u otra sociedad. Uno de los principales proveedores de CdC —con el 23% de las compras en los últimos nueve meses— es otra empresa española, llamada Filasyl.

Cinco Días, 15 de mayo de 2006