



NUESTRAS DIFERENCIAS CON LA PAI

La PAI (Plataforma de Accionistas del IMQ) surge consecuencia de un movimiento de médicos accionistas que pretenden, según sus primeros escritos, vender sus acciones al mejor precio posible. Escriben literalmente que todos sus miembros son accionistas vendedores, es decir, tienen **la firme decisión de vender**.

Ese discurso lo mantienen firmemente hasta que surge la “Plataforma de los Jóvenes”, simiente de lo que hoy es “la Asociación pro-defensa modelo Igualatorio: ADEMI”, lo “dulcifican” para conseguir más adeptos a su propósito transformándolo en “conseguir la libre transmisión de las acciones y por consiguiente que los accionistas puedan disponer de su patrimonio a precio de mercado en el momento que lo crean oportuno”.

Para ese objetivo **se rodean de grandes asesores e intermediarios y una agencia de comunicación**, en concreto: Garriges (un bufete prestigioso de Abogados), de Arcano (experto en transacciones), y Kreab (agencia de comunicación), es decir, un equipo de primera división **para conseguir su objetivo que es la venta**.

Hasta ahora la transacción de los paquetes de acciones se hacía entre médicos/as y se compraban por el *valor razonable*. Según la oferta o demanda de acciones y otra serie de criterios a veces difíciles de valorar, un Auditor independiente externo fijaba anualmente su valor, y, aunque con muchos defectos, era la fórmula de mantener la compañía en manos de los médicos/as, saliendo unos y entrando otros.

La libre transmisión de acciones que es lo que proponen consiste en poder vender las acciones al mejor postor, independientemente de quien sea, **perdiéndose la obligatoriedad actual de traspasarlas entre médicos/as**. Si se llevara a cabo, se podría vender fuera de los médicos/as y podría entrar en la compañía y en los órganos de gobierno capital externo, y fácilmente, sin darnos cuenta, podríamos llegar a perder la mayoría en la compañía, pasando el control a manos de terceros no médicos. **Perderíamos aquello que durante 85 años nos ha hecho fuertes**, con un modelo envidiable, que nos permite por encima de todo decidir nuestro presente y futuro.

Obviamente tal y como la PAI lo ha enfocado, buscando **intermediarios** para hacer la transacción buscando comprador (que no trabajan gratis sino **que habitualmente se llevan entre 4-6% del valor de la operación**), necesitan el mayor número posible de accionistas vendedores, porque a mayor número, mayor valor tiene la transacción y mayores importes circulan para la intermediación.

Por otra parte, **la PAI presiona al Consejo de Administración con que debe de estar presente en las negociaciones de los posibles compradores**, porque es la forma en que pueden acceder no sólo a la información sino a **la justificación de las comisiones existentes por intermediar** en la venta. De hecho, dicen claramente que, literal, “no van aceptar ninguna operación que haya sido negociada por el Consejo sin haber contado con la PAI”. Si no negocian no cobran y estamos hablando de muchos millones de euros.

ADEMI ha transmitido al Consejo que si la PAI está presente en esas negociaciones (cosa inusual cuando tenemos un Consejo para ello), nosotros o cualquier otro socio/a tenemos el mismo derecho de estar también presente. **No puede haber privilegios** y menos cuando no se sabe a cuantos representan.



ADEMI, no está en contra de que haya ventas y pretende que el accionista que precise vender lo haga al mejor precio posible, siempre que quiera y manteniendo la oferta en el tiempo, pero no a cualquiera. Se deben establecer mecanismos que garanticen el que la mayoría de las propiedades permanezcan en manos de los médicos, independientemente de la fórmula que se establezca para conseguir el dinero necesario, porque será la forma de garantizar nuestro trabajo con baremos dignos.

ADEMI espera que el Consejo de Administración presente a la Junta General, y a poder ser con la suficiente antelación, un estudio con todas las diferentes opciones existentes, para que podamos valorar entre todos cual es la fórmula óptima que nos permita continuar con la mayoría y el control en manos de los médicos, o lo que es lo mismo, con el actual modelo IMQ. Nosotros estaremos para ayudar en lo que se necesite.

Estas son nuestras diferencias entre lo que dice la PAI en sus escritos y el ideario de ADEMI

- ∞ **Liberalizar la transmisión de las acciones, logrando el mayor beneficio con la libertad para su venta, y lo dicen en el punto e de su último escrito).**

En ADEMI pensamos que se puede garantizar el mejor precio de mercado posible para el accionista, tanto para el que quiere salir a corto plazo como el que quiere salir a largo, porque esta compañía, como se demuestra año a año, tiene futuro, crece, se diversifica, obtiene rentabilidad y por tanto siempre tendrá un elevado valor en el mercado. No hay que olvidar que quién se queda obtiene un importante dividendo anual que difícilmente obtendrá en cualquier otra inversión que realice.

Por tanto, NO a la libre transmisión porque terminaría con el modelo y SI a la mayor valoración posible de la acción.

- ∞ **Dice la PAI que quieren que la sede de la compañía se quede en Bilbao**

ADEMI no solamente quiere como dice la PAI que la sede de la compañía sea Bilbao, sino que lo que queremos es que fiscalmente la sede se quede en Bizkaia, para que los impuestos que pagamos se queden aquí y no en otro Territorio y para que con esos impuestos se pueda contribuir a mejorar la vida de todos los de aquí. No hay que olvidar que el Grupo IMQ aportó en 2019 a las Haciendas vascas a través de la actividad generada por sus diferentes sociedades un total de 157 millones de euros en concepto de recaudación fiscal (entre lo directo y lo inducido).

Por tanto, la sede social SÍ en Bilbao, pero la sede fiscal también en Bilbao.

- ∞ **Dice la PAI que se pueden acabar en el tiempo las opciones de vender a buen precio.**

Desde hace más de 85 años las acciones se han podido transmitir sin problemas e incluso en las últimas épocas más que nunca y cada vez a un mejor precio, y seguro que a futuro las acciones tendrán más valor que el que tienen hoy.

Por tanto, se garantizará que el precio de compra de acciones perdure en el tiempo.

- ∞ **La PAI dice que el que compre mantendrá el Montepío.**

El Montepío se fundó con el objeto de proteger a los socios/as y sus familiares en caso de jubilación, incapacidad o muerte, con pensiones incluso de orfandad y teniendo como base la aportación que hacen los propios socios/as y la que hace la compañía que todos los años da una partida de dinero.



ADEMI

ASOCIACIÓN PRO DEFENSA MODELO IGUALATORIO

Sólo nosotros, los socios/as que entendemos ese carácter de protección social nos podemos comprometer a mantenerlo, y es obvio que un tercero no va a reducir sus dividendos por aportar un fondo al Montepío.

Por tanto, la única forma de mantener el Montepío es que no perdamos el modelo actual donde somos propietarios mayoritarios y tenemos el control de la compañía.

- ∞ **La PAI dice que garantizará el trabajo de los médicos/as, eliminando empresas o sociedades interpuestas que se quedan con el beneficio.**

Nosotros estamos completamente en contra de aquellas sociedades o médicos/as que, teniendo un trato de favor dentro de la compañía, puede generar una competencia desleal con el resto. Tenemos claro, no obstante y la PAI lo sabe, que en manos de otros esas empresas o sociedades se incrementarán para obtener mayores beneficios.

Por tanto, NO a la competencia desleal venga de donde venga, y total transparencia en la gestión.

- ∞ **La PAI dice que va a devolver el respeto y protagonismo a los médicos/as**

Ademi entiende que es una total contradicción con su objetivo de vender. Si perdemos la mayoría de nuestras sociedades sea Sociedad de Médicos, Grupo o Aseguradora, perdemos el control, y si perdemos el control nos dirigirán como consideren más oportuno para sus intereses, que seguro no coinciden con los nuestros como socios/as y a la vez proveedores de servicios que somos. Perderemos la capacidad de decisión y el protagonismo, y seguro que antes o después nos pasarán el rodillo, pudiendo reducir cuadro médico (cuantos menos haya menor gasto tendrán) y/o podrán bajar baremos y/o prescindir de los médicos de familia y/o reducir los dividendos a su antojo, etc. ¡¡ Ese es el respeto y protagonismo que merecemos después de 85 años!!!

Por tanto, para que no perdamos el protagonismo y se nos respete a la vez como socios/as y como proveedores NO podemos perder la mayoría y el control de la compañía vendiendo a externos. Mejorar si vender no.

- ∞ **La PAI ha solicitado una Junta General Extraordinaria con el objetivo de cambiar el Consejo de Administración de la Sociedad de Médicos, pidiendo el cese de 4 Consejeros: Ensunza, Castaños, Gil y Rodríguez-Pardo.**

Curiosamente quieren eliminar a los Consejeros, principalmente los últimos 3 que han sido también los últimos en entrar al Consejo, que mayormente se han manifestado defendiendo el modelo actual de IMQ y quieren sustituirlos por otros de perfil claramente vendedores.

Por tanto, lo hemos dicho en otros escritos, cambio de Consejo SI pero NO plegado a los intereses de algunos/as sino al beneficio de todos/as, y donde estemos representados todos/as, con total transparencia y con el objetivo de mejorar aún más, si cabe, el modelo actual.