



En Bilbao, a 4 de abril de 2020

A todos los médicos asociados,

Estimados compañer@s médic@s:

Ante la confusión generada por los diferentes comunicados que aparecen y nos llegan, y en particular una carta anónima que ha sido hoy circulada entre diferentes grupos de Whatsapp y que supuestamente está preparada por la PAI os queremos informar de lo siguiente:

Dicha carta (que se anexa) no ha sido preparada por la PAI.

La PAI firma todas sus comunicaciones, y no se ampara en el anonimato para difundir bulos y mentiras interesadas que solo hacen daño al futuro del IMQ y de todos los medic@s. Todas nuestras comunicaciones, Asambleas y Circulares han sido y son públicas y transparentes, como lo demuestra el hecho de que a nuestras Asambleas asisten miembros de otros grupos de médicos que están claramente en contra del a PAI, donde se les ha permitido hablar y el resto de asistentes hemos escuchado respetuosamente cuáles son sus posicionamientos.

Que no ha sido la política ni las maneras de la PAI dedicarse a denigrar o insultar o simplemente difundir bulos sobre el IMQ o distintos grupos de interés alrededor del mismo, para defender unos supuestos intereses en beneficio de todos los accionistas.

Que estos señores que distribuyen estas comunicaciones anónimas se arrogan la verdad y la capacidad de decidir qué es lo bueno o malo para el IMQ sin debatir ni dar oportunidad al resto de los accionistas a expresar sus ideas.

Que la PAI, en su transparencia total, ha pedido notarialmente al Consejo de Administración del IMQ, la celebración de una junta General donde se debatan las distintas posturas que existen dentro del IMQ, y al final se voten las diferentes alternativas.

La PAI no va a entrar en polémicas interesados y estériles, Pero si quiere dejar claro lo que ha venido comunicando en las diferentes comunicaciones que ha realizado:

1. La Plataforma de Accionistas del Igualatorio ("PAI") surgió por el descontento y malestar de los médicos por el trato recibido por la dirección de nuestra Compañía ("IMQ").
2. La PAI no está formada solamente por médicos mayores o jubilados, está formada por **distintos** colectivos de diferentes edades y circunstancias.

3. Que es lo que queremos:

- a. Recuperar la filosofía para la que se creó el IMQ, devolviendo a los médicos el respeto y protagonismo.
- b. Terminar con la competencia desleal que desde la propia dirección del IMQ se organiza.
- c. Garantizar el trabajo de los médic@s sin empresas o sociedades interpuestas que se quedan con el beneficio.
- d. Mantenimiento de todos los puestos de trabajo, tanto de los médic@s accionistas, como los no accionistas, como de cualquier otro trabajador.
- e. Mantener el Montepío, recordando que fue ésta actual dirección la que, de forma unilateral, decidió disminuir la aportación anual.
- f. La PAI quiere que se haga un proceso de búsqueda de un inversor en el IMQ que garantice su futuro, de forma ordenada, controlada y que tenga en cuenta los intereses de todos los accionistas y grupos de interés alrededor del IMQ (Tal como se presentó públicamente en la Asamblea celebrada en el Hotel Ercilla el pasado 14 de octubre).
- g. Liberalizar la transmisión de las acciones, logrando el mayor beneficio con la libertad para su venta, recordando que ha sido el trabajo de los médic@s, el que ha dado el valor actual a esta gran Compañía. Posibilitar la venta, para el que lo desee, en el plazo que considere. No existiendo obligación de venta.
- h. Y, para terminar, recordad que el IMQ nació en Bilbao, se extendió por Bizkaia y gracias al trabajo de nuestros médic@s hoy estamos aquí. Por lo que somos y por cómo somos, apostamos por mantener la sede en nuestro Bilbao.

Firmado:



D. Eduardo Zabala Alarcia



D. Jose Román Ustarroz Ugalde



D. Fernando de Cerio Marina



D. Rafael Martínez Jordá



D. Eduardo Ortiz Lastra



Dña. María Cruz Lachen Gamba



D. Ander Astobieta Odriozola



D. Jose Luis Cañada Merino

Anexo I:

HOJA DE RUTA DE LA PLATAFORMA DE ACCIONISTAS DEL IGUALTORIO (SEPTIEMBRE 2019- JUNIO 2020)

- + **Objetivo.** Liberalización total de transmisión de acciones para 30 abril 2020. Si no es posible, tener CA controlado para que autorice transmisión libre o venda la filial. En junta general de junio de 2020, aprobación de la operación final de venta. Reducir CA a 5/6 miembros y conseguir que venda el 75% de accionistas. Por debajo del 50% no hay operación posible.

- + No publicar nombres de inversores hasta CA controlado / estatutos modificados. Negociaciones avanzarán en secreto solo con asesores. Innegociable que la comisión del 5% de asesores la pague el comprador, no los vendedores, y que parte de esa compensación vaya a los accionistas promotores de PAI por desgaste de imagen y favorecer la operación.

- + Celebrar segunda asamblea a mediados de octubre 2019. Lunes 14 o jueves 17 en Ercilla. Dejar acceso libre a no adheridos para dar imagen de fuerza. Conseguir que asistan trabajadores, consejeros y otros interesados y presentar PAI como transversal. Objetivo 250-300 personas. Conseguir adhesiones. Insistir que no hay gastos y contar logros ya conseguidos por PAI. Hablará EZ y después asesores. Controlar las preguntas. Evitar temas que crispén. Tratar de tranquilizar a todos los grupos, médicos en activo, montepío, trabajadores... Arcano hará presentación dirigida a esos colectivos. Aclarar dudas sobre la fiscalidad. Continuar campaña de imagen para atraer a colectivos reacios.

- + Negociación con el consejo. Forzar que el CA forme antes de la asamblea PAI una comisión delegada negociadora y presentarla como éxito de PAI. AG se quedará fuera pero hará que entre como asesor PC. No previsible vetos porque hasta ahora ha tenido perfil bajo y es consejero en otra sociedad del grupo. PC será interlocutor de CA con PAI. EZ hablará con PC para asegurar colaboración y fidelidad.

- + Cese de Director General antes de 30 de noviembre 2019. IRRENUNCIABLE. AG/PC convencerán al menos a 6 consejeros. No previsible oposición hasta el final de los demás para no aparecer como derrotados. Incrementar oposición a Director General en el mayor número de colectivos descontentos, poniendo a PAI como alternativa. Si PE se opone, forzar su dimisión. Si no se opone forzarle a irse antes de final de año. No elegir nuevo presidente para evitar imagen negativa. AG ocuparía funciones de PE pero sin aparecer como presidenta. El CA podría nombrar a PC consejero y secretario y así reforzar su posición de interlocutor. En junta de febrero 2020 se le confirmaría. Si entrada de PC en CA genera oposición, dejar el puesto vacante y seguir como asesor. Impedir por todos los medios que entren en CA médicos en activo de grupos movilizados. PC estudiará si miembros de CA tienen que ser necesariamente médicos. En estatutos no hay requisito pero existe reglamento, que facilitará AG.

- + Influir en CA para sustituto de Director General. Persona de perfil bajo que mantenga diálogo con PAI. Perfil negociador y práctico más que gestor para hacer con éxito desinversiones. Arcano puede proponer nombres y PC/AG buscar apoyos en consejeros.

+ Celebrar Junta el 17 de febrero de 2020. Convoca el CA antes de navidad y PAI hace tercera asamblea para presentarla como logro y ganar adhesiones para junta. Sustitución parcial de consejo y reducir número de consejeros. Tratar de conseguir control real. Firmar acuerdo con Arcano y otros asesores para que la sociedad asuma gastos, no comisión. Mantener imagen de transversalidad.

+ Si no se consigue cese de Director General y dimisión de Presidente, convocar asamblea de PAI a finales de noviembre y pedir junta extraordinaria para sustituir al consejo. Negociar con algunos consejeros su permanencia a cambio de apoyo leal a PAI. Negociación PC/AG. 5% ya se dispone para pedir junta. Prometer mejoras a todos los colectivos.

+ Seguir trabajando en PLAN DE MAXIMIZACIÓN de valor para la venta de acciones. Avances desde junio pero importante resolver temas pendientes.

- Sustituir gestión y promover venta Prevención e Igurco en 2020. Arcano.

- Estudio impacto cierre de Virgen Blanca. Explicar a accionistas operación Arcano Costa de la Luz y ventajas de venta o colaboración con Quirón. Impacto directo en mejor precio venta de aseguradora al reducir costes. Si no colabora, sustituir a Director Gerente de la Clínica.

- Sinergias con comprador de aseguradora. Parte más problemática.

. Trabajadores. Reducción de costes. Objetivo de 30% no es realista. Habría una oposición fuerte y conflictividad a evitar. El comprador tiene que asumir un compromiso mínimo 2 años sin despidos y sin excesiva penalización en el precio. Poner en valor sinergias a largo plazo en tecnologías de la información y ahorro en estructura. Las reducciones las podrá hacer a partir de 2023 sin presión sindical de Clínica. En aseguradora conflictividad sindical casi inexistente. Algunos trabajadores históricos podrían ayudar.

. Sistema de prestación. Reducción progresiva de médicos de familia en 7 años. Habría fuerte oposición. Más de 100 accionistas, muchos en activo. El comprador debe comprometerse a no iniciar proceso al menos en 2 años desde venta.

. Análisis Clínicos. Aproximación a Synlab. Echevarne peor encaje. No sinergia pero sí ahorro. No hay muchos analistas en el accionariado. Preferible también no hacer nada hasta después de venta. Experiencia operación IVI Arcano puede servir.

. Médicos en plantilla y policonsultorios. Mejora en eficiencia por mayor control del gasto. Previsible oposición de médicos que facturan por encima de EUR 75k/año. Compromiso de comprador de no iniciar proceso hasta 2 años de operación.

. Baremos. Exigir a comprador no inicio antes de 2 años del proceso de ajuste en especialidades desviadas al alza en precios de mercado (pediatría, anestesia, obstetricia, técnicas quirúrgicas...).

- EPSV Montepío. Sustitución de aportaciones futuras por una única que hará el comprador [EUR 4,5-5,5 millones en metálico] con descuento en el precio. Máximo que los accionistas vendedores podrían tolerar. Eliminar entrada de nuevos asociados como condición. JRU estudiará propuestas y pedirá información.

- Paralizar negociación con BBK y sustituir por diálogo a tres bandas PAI/CA/BBK.

- Conocer posición de Adeslas después de cambios. Buscar diálogo a tres PAI/CA/Adeslas, con PC/Arcano. Presentar interés de Adeslas si puja y el precio que ofrece es alto como logro de PAI. Insistir en ejemplo operación NISA.

- Comprador debe mantener domicilio social en Bilbao y marca IMQ con patrocinios deportivos por lo menos 3 años.

+ Elaborar nuevo plan de política de comunicación con instituciones y explicar ventajas de globalización para mejorar calidad de sanidad privada frente a modelos obsoletos. Identificar persona próxima a instituciones para que haga de embajador de proyecto. No antes de cese de Director General para no quemar candidatos.