



INFORME DEL SR. PRESIDENTE  
**ASAMBLEA GENERAL 15 DE JUNIO DE 2021**

Sras. Y Sres., Amigos mutualistas y compañeros,

Os damos nuestra bienvenida a la Asamblea General de Mutualistas de Previsión Sanitaria Nacional.

Nos reunimos hoy aquí para hacer un breve análisis de lo acontecido en el pasado 2020, ese fatídico pasado 2020, sin duda el más convulso e incierto desde la pandemia de gripe del 18 o desde la segunda guerra mundial. Problemático para PSN, para nuestro país, el mundo entero y, sin dudas, para todos nosotros. Difícil recordar crisis de mayor envergadura, crisis que en nuestro país ha devenido en una auténtica catástrofe, crisis que sin duda marcará un antes y un después, un después ciertamente incierto.

En PSN, consciente y responsablemente transitamos por esta procelosa situación en situación de alerta permanente, prestos a hacer frente y actuar según las exigencias de cada momento. Y sobre todo fieles a nuestros principios fundacionales, los que nos han traídos hasta aquí hace ya más de 90 años: servicio a los profesionales edificado sobre valores y principios irrenunciables, brindar protección a ellos y sus familias; colaborar en la atención de lo más apreciado, su vida, su autonomía vital, su familia, su actividad profesional, su economía; Y ello desde esta Organización que siempre ha estado a su lado.

Antes de seguir quiero agradecer especialmente su asistencia y participación, en nombre del Consejo de Administración y de todos los que trabajan y forman parte de PSN, agradecerles también a todos aquellos mutualistas que no pueden estar hoy con nosotros de manera presencial, pero que mantienen firme su compromiso con la evolución y toma de decisiones de su Mutua, delegando su voto para participar en este acto en la vida interna de nuestra Organización.

No me gustaría empezar sin recordar a todos aquellos mutualistas que lamentablemente más han sufrido la pandemia, aquellos que tristemente se nos han ido como consecuencia del virus, a ellos nuestro especial recuerdo y a sus familias mandamos todo nuestro apoyo y consuelo. Hace ahora un año les comentaba que estábamos trabajando en un homenaje a nuestros mutualistas fallecidos, un acto que lamentablemente no pudo celebrarse porque, como les anticipaba, son tiempos de necesaria adaptación y el verano pasado afrontábamos estas fechas con la esperanza de la mejora que mostraban los datos, pero sin poder anticipar con certeza las réplicas que la pandemia finalmente tuvo en forma de terribles olas que segaron la vida de, al menos, decenas de miles de personas. Esperamos poder brindar ese merecido homenaje en fechas no muy lejanas, en cuanto la situación lo permita con ciertas garantías. De momento ya hemos recuperado una edición muy especial de nuestra revista que, en los próximos meses servirá para poner cara a nuestros mutualistas desaparecidos a través del testimonio de quienes mejor los conocían, sus familiares.

En este crítico contexto, nuestra Organización, el Grupo PSN, por profesión y experiencia, conocedores de lo que se nos venía encima, reaccionó en tiempo, con rigor y contundencia, preparándose para hacer frente a la terrible realidad. Una realidad exigida de un formidable cambio de conjunto en nuestra estrategia, en nuestra actividad. Un cambio que necesitó de la adopción de políticas y de planes conducentes a la imperiosa adecuación a un primordial fin, la fortaleza de la Organización, capaz de solventar y responder ante cualquier circunstancia que pueda presentarse. Cambios en la Organización Interna, en la proyección y relación externa, en la dirección, en la estrategia a corto y medio plazo. Cambios para afrontar una inédita e incierta situación. Una cosa sí era segura: era imposible hacer frente al presente sobrevenido con una organización y estructura hechas para unos planteamientos del pasado.

Ése es y ha sido siempre el ineludible compromiso con nuestros mutualistas, con los trabajadores y con la sociedad en general. Es el verdadero y único compromiso esencial de todos y cada uno de los que somos PSN. Y ese compromiso es el que nos ha llevado a adoptar, en tiempo récord, una serie de medidas conducentes a fortalecer la solvencia, la garantía, el compromiso y los intereses de nuestro colectivo.

Como en toda actividad empresarial, eficacia y eficiencia han sido la primera línea para actuar. En el último año y casi medio, nos hemos enfrentado a lo más parecido a una economía de guerra, ante una situación económica cuyas más graves consecuencias aún están por llegar.

En PSN fuimos conscientes desde el primer momento, y ellos nos llevó a adoptar decisiones necesarias e imprescindibles. Decisiones duras en muchos casos, pero necesarias directamente derivadas de esta crisis o simplemente aceleradas por ella; la cuestión es que todas se han tomado desde el valor necesario para salvaguardar y proteger nuestra esencia, la responsabilidad y el compromiso con el Colectivo Profesional, garantizando su seguridad y protección como llevamos haciéndolo más de 90 años.

Hemos tenido que centrarnos en lo más imprescindible de nuestra actividad para continuar ofreciendo el mejor servicio. Hemos tenido que hibernar importantes proyectos, como Salup. Realizar un control de los gastos y proveedores

exhaustivo, ajustado a lo estrictamente necesario para el funcionamiento ordinario. Hemos adoptado imprescindibles medidas en lo que respecta a los trabajadores, viéndonos obligados a acometer un ERE en la actividad comercial, que se vio muy afectada por las medidas de restricción, así como por razones falta de compromiso e intolerable incumplimiento productivo. Igualmente hemos acometido ERTES obligados en el Complejo San Juan y las Escuelas Infantiles Bicos.

De todas estas necesarias medidas, me gustaría dedicar un momento para hablar del **Expediente de Regulación de Empleo** que se acometió en nuestra Red Comercial, al objeto de adecuar su estructura a las nuevas necesidades de eficacia y eficiencia que exige momento actual, al devenir de los mercados y para reforzar la solvencia y la garantía debidas a nuestro colectivo. Hablamos de un ejercicio de máxima responsabilidad que nos han permitido afrontar el incierto presente y el futuro que se avecina. Era y todavía es momento de prudencia, de austeridad y de gran responsabilidad, de decisiones necesarias y de total compromiso con nuestras obligaciones. Pero como les decía, no son decisiones improvisadas, sino meditadas con el suficiente tiempo. Ésta concretamente era una exigencia del cumplimiento de la productividad objeto del contrato con cada uno de los trabajadores. Prácticamente la mitad de la red comercial producía el 80% de las ventas y la otra mitad apenas llegaba a generar el 20%. Era una situación profundamente injusta pues suponía que unos trabajaran para otros y no podíamos cerrar los ojos ante esta situación. Era por tanto nuestra responsabilidad actuar en justicia y acabar con esta situación y así lo hicimos y, pese a los intentos por paralizar o impugnar este procedimiento, la Audiencia Nacional ha dado la razón a PSN asumiendo como válido todo el proceso y respaldando mediante sentencia que el proceso se ha llevado a cabo respetando en todo momento la normativa laboral y salvaguardando los derechos fundamentales de todos los trabajadores afectados por el ERE.

Del mismo modo, hemos tenido que afrontar con determinación las deslealtades de quienes no compartiendo su salida de PSN, han aprovechado su cercanía al mutualista para tratar de sembrar dudas sobre la solvencia y el futuro de esta Entidad. Y todo ello desde el interés personal y apoyados en el discurso de determinados medios panfletarios que se autodenominan de comunicación. En realidad, se trata de sucias maniobras que intentan minar el prestigio de PSN e infundir dudas sobre su solvencia y responsabilidad.

Somos plenamente conscientes de que estas maniobras están promovidas desde entidades vinculadas al mundo del seguro, que no vacilan en recurrir a prácticas auténticamente mafiosas como corresponde a su propia naturaleza. Entre ellas, el recurso a un chantajista panfleto que una de estas entidades sostiene económicamente con tal fin. No nos hemos quedado quietos. Hemos defendido, y seguiremos haciéndolo hasta sus últimas consecuencias, el honor y la imagen de Previsión Sanitaria Nacional para que quienes la difaman gratuitamente tengan que responder por ello. En este momento estamos a la espera que se haga firme la condena a i-sanidad que le obliga a emitir un comunicado de rectificación de las afirmaciones maliciosa que vertió sobre PSN. De igual manera hemos tenido que demandar a Acta Sanitaria por hechos similares. Todos conocemos quienes están detrás de las maliciosas campañas.

Un último apunte en la línea de medidas relevantes adoptadas antes de pasar a analizar las cifras del ejercicio. En 2020 también se ha implementado un proceso de externalización de varias actividades. Me refiero a la **subrogación del Área Informática** de PSN para dotar a la Entidad de un soporte tecnológico sólido y acorde a los nuevos tiempos, de una forma profesional y eficaz, optimizando la productividad de recursos y buscando unos resultados que no éramos capaces de alcanzar con nuestro servicio interno, a pesar de haber invertido importantes recursos que no consiguieron acabar con un inaceptable nivel de errores y un servicio no satisfactorio con perjuicio del trabajo de otras áreas. Similar explicación podría aplicarse al **Departamento de Marketing**, cuyas funciones fueron igualmente externalizadas con el objetivo de dotar a PSN de una estrategia y un nivel de exposición pública a la altura de lo que precisa esta Entidad. Todas las medidas comentadas junto a muchas otras que sería imposible detallar una a una en este foro, han permitido una necesaria y significativa reducción de los gastos generales, todo incluido, en un 22,19%, respecto de los del 2019. Hablamos de minorar los casi 50 millones que se presupuestaron en 2019 a los 38,7 presupuestados para este año 2021.

Pasamos ahora a repasar las cuentas anuales y el Informe de Gestión correspondiente al ejercicio 2020, al que han podido acceder previamente desde su Área Privada.

Como en años anteriores, me gusta analizar las cifras empezando por aquellas que nos hacen diferentes. No las que hablan del negocio puro, sino esas otras que definen a una entidad mutual, en la que el ánimo de lucro no es el objetivo prioritario. Por eso, más allá de la información cuantitativa y económica, que también debo transmitirles hoy, trataré de completar esta visión de nuestra realidad con los factores cualitativos que influyen directamente en nuestra fortaleza y en el beneficio de nuestro colectivo.

Entre nuestros pasos a lo largo del pasado ejercicio, destacan aquellos que damos con el objetivo de mejorar nuestro servicio al colectivo profesional universitario. En este sentido, 2020 fue un año especialmente prolijo en lo que se refiere a nuevas soluciones para tratar de obtener rentabilidad en las inversiones. En los últimos años está siendo un verdadero

quebranto a nuestras previsoras economías el ya más que conocido escenario de **tipos de interés prácticamente inexistentes**. Hablamos de un contexto que se traduce en una penalización continua para el ahorrador con enorme dificultad para obtener rentabilidad. Esta situación ha tenido consecuencias en los productos garantizados, y en PSN hemos realizado un importante esfuerzo para conseguir rentabilidad. Principalmente hemos apostado por reforzar el formato de seguros de fondos de inversión, conocidos como Unit Linked y que en estos momentos son la alternativa que permite, adoptando posiciones más dinámicas, optar a rentabilidades que resulten con mayores garantías.

De este modo, se hizo un importante esfuerzo por ofrecer productos nuevos e innovadores, caso del PSN Inver 2x5, un seguro de alta rentabilidad que ofrece al mutualista un 2% de interés neto anual durante 5 años. Del mismo modo, lanzamos PSN Multiestrategia, un nuevo fondo de inversión incorporado a la cesta de nuestro Unit Linked IV.

También bajo el formato Unit Linked, lanzamos PSN Rentabilidad Socimi, que cuenta con la particularidad de que las primas abonadas invierten de manera exclusiva en las acciones de PSN Gestión Socimi S.A., la sociedad cotizada de inversión en mercados inmobiliarios dirigida a gestionar los inmuebles del Grupo PSN destinados a arrendamiento. Y finalmente, para acabar con esta apuesta inversora, se puso en marcha iProtect II, como continuación a la primera versión del producto, cuya emisión fue completamente agotada. Todas estas innovaciones en producto son la mejor señal de nuestro esfuerzo por adaptarnos a las necesidades actuales de los mutualistas y además así lo reconoció el portal Capital Madrid, que destacó a PSN como una de las entidades más activa e innovadora durante la pandemia por su apuesta para reforzar su catálogo asegurador.

Precisamente, esta dificultad para obtener rendimientos garantizados otorga más valor a una de nuestras características diferenciales: **la participación en beneficios**. Se trata, como saben, de una rentabilidad extra que otorgamos a nuestros seguros de ahorro y que permite complementar el retorno a nuestros mutualistas.

En PSN, y a pesar de lo convulso del año 2020, hemos logrado nuevamente revertir intereses, en este caso cerca de 6 millones de euros que han logrado que la rentabilidad de este tipo de productos alcanzara de media el 2,94%. Es un beneficio que nos hace únicos, fruto de nuestro carácter solidario y que ha permitido en los últimos siete años retribuir a nuestros mutualistas con cerca de 57 millones de euros extra.

Pero si existe una cifra que refleja la fidelidad con nuestros valores, cumpliendo con nuestro compromiso principal de protección, es el de las **Prestaciones**. En 2020 ascendieron a 274,2 millones de euros, una cuantía destinada a cubrir contingencias tan sensibles como el fallecimiento, la baja laboral, la invalidez o la jubilación.

Si atendemos precisamente a una de esas contingencias, la jubilación, cabe destacar que 2020 ha sido un año complejo para uno de los instrumentos que tradicionalmente ha venido a canalizar el ahorro destinado a ese fin: los **planes de pensiones**. Digo que no ha sido un año fácil porque las rentabilidades sufrieron los rigores de la volatilidad de los mercados y, aunque en nuestro caso prácticamente todos cerraron el año en positivo, es cierto que quedaron lejos de los rendimientos obtenidos un año antes. Y aun en este contexto, PSN fue la segunda gestora más rentable según, según hizo **público** en Julio la consultora independiente VDos, y a su vez, la revista Funds People reconoció a nuestro Pla Asociado como el más rentable de su categoría en un horizonte de 10 años, con un 3,65%.

Más allá de las cifras, no fue un buen 2020 para estos instrumentos porque el Gobierno anunció la reducción hasta la casi desaparición del incentivo fiscal del que se beneficiaban estos productos. La limitación de la aportación máxima a 2.000 euros supone un golpe de gracia para estos sistemas de ahorro individual.

Quiero abordar ahora la situación de nuestra Red Comercial, que está sufriendo una profunda reestructuración. Primero, como consecuencia del ya aludido ERE que supuso la salida de 74 empleados. De otro lado, se aprobó la creación de la Dirección Estratégica de Negocio Online y Operativa Comercial, con el objetivo de impulsar el canal de venta a distancia y de mejorar las herramientas y procesos clave en toda la operativa comercial. Adicionalmente, se creó la nueva Dirección de Análisis, Supervisión y Control Comercial, cuya labor es velar y supervisar la eficacia y eficiencia comercial, manteniendo los altos estándares de calidad y la filosofía de servicio integral y personalizado. Y finalmente se ha reforzado la formación continua de la Red mediante la creación de una Dirección específica para tal cometido.

La presencia de PSN y la atención en espacios verdaderamente dignos a los mutualistas también se incrementó en 2020 gracias a la apertura de nuevas y magníficas oficinas **apertura de varias oficinas** de atención al mutualista. Concretamente en Alicante, Córdoba, Gijón, Granada, Lugo, Oviedo, Tarragona y Madrid, en este último caso con una en la capital, en la calle Andrés Mellado, y otra en el municipio de Leganés.

Paso ahora a abordar las grandes cifras del ejercicio, empezando por nuestro volumen de **patrimonio bajo gestión**, que superó los 1.573 millones de euros, lo que supone una ligera caída del 2,8% respecto de 2019, consecuencia del impacto de la pandemia y de la negativa evolución de los tipos de interés. Esta magnitud es el reflejo más claro de la afectación por la crisis de nuestro crecimiento sostenido, crecimiento que prácticamente ha triplicado el patrimonio a lo largo de los últimos 10 años.

En el campo de la **facturación** ha sido donde con más fuerza hemos sentido las consecuencias de la Covid-19. Si para cualquier actividad empresarial la pandemia ha supuesto un duro impacto, mucho más para un modelo de negocio como el nuestro, en el que la atención personal y personalizada y el trato directo es capital. Durante los meses más duros de 2020 nuestra actividad comercial se vio fuertemente impactada, aunque en la segunda mitad de año fuimos capaces de revertir la situación y recuperar una dinámica ascendente que me satisface confirmar que estamos logrando mantener este 2021. De este modo, las primas devengadas en 2020 ascendieron a 235,2 millones de euros, lo que supone un descenso del 32% frente al mismo período del ejercicio anterior. Sin duda no son buenos datos, pero no podemos dejar de encuadrarlos en un contexto sectorial de claro retroceso que, según datos de ICEA, en el ramo de Vida superó el 20% de caída.

Merecen un apunte propio los seguros de inversión en formato Unit Linked a los que ya me he referido porque, en un contexto claro de reducción de la facturación en Vida, es muy destacable el importante crecimiento en este segmento en el que las primas pasaron de los poco más de 5 millones de 2019 a superar ampliamente los 71 millones de euros.

A pesar de la dureza de la crisis y sus consecuencias, PSN logró cerrar el ejercicio en positivo, con un **resultado después de impuestos de 899.000 euros**. La cifra queda lejos de la obtenida otros años, pero estarán de acuerdo que no ha sido un año al uso, lo que confiere un valor especial el haber cerrado un ejercicio tan complicado con beneficios. Si a esta cifra le sumamos la cuantía que antes les adelantaba, los cerca de 6 millones en concepto de Participación en Beneficios, hablamos de un resultado total de casi 7 millones de euros.

De todos estos datos se derivan unos **fondos propios** que alcanzan los 75,1 millones de euros, que supone un patrimonio neto de 77,7 millones una vez realizado el ajuste por cambio de valor de las inversiones financieras

Desde el punto de vista de la **solvencia de la Entidad**, cerramos 2020 con una ratio sobre el exigido del 150%, lo que supone que afrontamos con solidez el presente y nuestro futuro. En los últimos años, PSN ha hecho importantes inversiones tecnológicas, de infraestructura, en patrimonio. Abordar la necesaria transformación tecnológica, establecer una red de oficinas acorde con una estratégica y digna ubicación, en su mayoría adquiridas en propiedad, inversiones inmobiliarias con rentabilidades que suplan los bajos o inexistentes tipos de interés, han sido planteamientos estratégicos.

Obtener beneficio en una actividad empresarial resulta indispensable para poder definir su éxito, y no es menos importante llevar a cabo una continua labor de optimización de recursos, potenciando la eficiencia, lo que a su vez redundará en un mejor servicio y a la vez en crear una sólida estructura. En PSN estamos continuamente adaptándonos a las necesidades que surgen en cada momento y buscamos hacerlo eficientemente. Como les decía al arranque de esta intervención, hemos hecho un esfuerzo enorme, a la vez que necesario y si cabe muy obligado por la situación creada por la Pandemia para lograr reducir a cero cualquier tipo de gasto superfluo o que no sea una inversión que antes o después genere un retorno positivo. Precisamente muchas de las decisiones adoptadas como el ERE de la red comercial suponen un coste adicional que ha habido de ser asumido en el ejercicio pero que permiten afrontar ejercicios como el actual con un nivel de eficiencia mucho mayor.

No quiero cerrar este capítulo de cifras sin dedicar unas líneas a nuestra actividad en Portugal. En 2020 las primas facturadas en el país vecino se redujeron un 21% respecto a las del ejercicio anterior, alcanzando la cifra de 1,15 millones de euros frente a los 1,46 de 2019. 2020 ha sido también un año relevante allí, en la medida que se decidió modificar el régimen jurídico de PSN, que pasó de modelos de establecimiento permanente a uno de libre prestación de servicios. El objetivo es dotar la acción comercial de la Entidad de una mayor versatilidad y agilidad, así como reducir la carga burocrática que venía soportando y los costes que no obtienen un determinado retorno.

Hablamos ahora de Previsión Sanitaria Nacional como grupo empresarial que trasciende la actividad puramente aseguradora dese hace años para ofrecer un servicio integral y de la máxima calidad a todo el colectivo profesional universitario. En este sentido, debo hacer un breve repaso a las distintas sociedades que prestan su actividad en beneficio de nuestros mutualistas.

**Amic Seguros Generales, S.A.** es la empresa del grupo cuya adquisición hace algunos años nos permitió acceder a los seguros No Vida. El pasado ejercicio sirvió para progresar en la penetración de los seguros de Responsabilidad Civil

y Decesos, ámbitos en los que aún existe una expectativa alta en la medida que son dos ofertas muy necesarias para nuestro colectivo protegido. En el caso de RC, cerramos el ejercicio rozando las 13.000 pólizas. Aún estamos lejos de las cifras que podemos alcanzar, dado nuestro enraizamiento en el sector profesional y las características diferenciales de nuestro producto. Estas tipologías aseguradoras, han posibilitado que la facturación de la sociedad crezca un 6% respecto de 2019. A pesar de ello, los resultados de AMIC Seguros Generales no son positivos y están fundamentalmente lastrados por las inversiones circunscritas al nuevo seguro de Salud en el que veníamos trabajando y que lamentablemente esta situación ha obligado a postergar en espera de un momento más propicio.

Paso a resumirles brevemente la evolución del ejercicio de **PSN Gestión Socimi**, la sociedad gestora del patrimonio inmobiliario destinado a arrendamiento del Grupo. Cotiza en el Mercado Alternativo Bursátil desde diciembre de 2017 y nació con el objetivo de ofrecer nuevas opciones y soluciones de rentabilidad para nuestro colectivo mutual a través de la estabilidad que caracteriza al mercado inmobiliario. Precisamente, esa característica ha posibilitado que, a pesar de la cruda crisis derivada de la pandemia, nuestra Socimi haya cerrado 2020 manteniendo su beneficio por encima del millón de euros, incrementando incluso ligeramente sus ingresos por rentas hasta los 1,97 millones de euros y repartiendo un dividendo de cerca de 436.000 euros entre sus accionistas. Ha sido un ejercicio, dentro de la dura coyuntura, caracterizado por la estabilidad y la toma de decisiones que, sin duda, fructificarán en años venideros.

La sociedad **Doctor Pérez Mateos, S.A.**, que ofrece importantes servicios de valor añadido al colectivo, también ha logrado, en términos generales, superar con bastante éxito el difícil año 2020. Concretamente cerró sus cuentas con un resultado positivo superior a los 350.000 euros y sinceramente creo que se trata de unas cifras muy destacables. Los Robles Madrid tuvo que hacer frente a una durísima situación en un momento en que las residencias para mayores fueron las grandes abandonadas a su suerte. Con mucho esfuerzo y profesionalidad del equipo se consiguió reestructurar la residencia, creando diferentes áreas en función de las necesidades de los residentes con y sin Covid, y su grado de afección, optimizando nuestras instalaciones y recursos humanos y materiales y, lo que es más importante, obteniendo unos resultados extraordinariamente favorables de protección y prevención dada la delicada y frágil situación. Por su parte, San Juan ha sufrido los estragos de la covid-19 en toda su crudeza, como por otro lado lo ha hecho todo el sector turístico y no por contagios sino por inactividad.

Pero San Juan jugó un papel muy relevante en 2020 aunque no fuera desde el punto de vista de su actividad habitual. Como ya les trasladé hace un año el Complejo se puso a disposición de las autoridades sanitarias desde el primer momento y se convirtió en hotel medicalizado en los momentos más duros de la pandemia, albergando pacientes con sintomatología leve que pudieran liberar camas hospitalarias, y acoger a los sanitarios, para estar más cerca de su trabajo o para evitar la transmisión del virus a sus familiares. Y todo ello también supuso un intenso trabajo de adecuación de las instalaciones, como también lo fue después el proceso de desinfección, adecuación y vuelta a la normalidad. Este gesto solidario ha obtenido el reconocimiento de la Comunidad Valenciana a través de sus premios de Turismo, así como el del diario La Información, en ambos casos para premiar el desinteresado servicio que PSN prestó a la sociedad a través de su Complejo.

Pasamos ahora a analizar el año 2020 para **Previsión Sanitaria Servicios y Consultoría, Sercon**, que adicionalmente a su actividad con el resto de las empresas del Grupo, cuenta con un Área de Protección de Datos que es referente en el mundo profesional sanitario y supone un servicio de valor añadido para muchos de nuestros mutualistas. En 2020 centró su actividad en la atención exquisita de su cartera de clientes, con más de 1.500 auditorías realizadas. En su conjunto, el resultado de Sercon antes de impuestos ha alcanzado los 160.000 euros, un 34% más que el registrado en el ejercicio 2019.

Por último, me gustaría cerrar este repaso a las empresas del Grupo hablando de **PSN Educación y Futuro**. Se trata de la sociedad que gestiona nuestras escuelas infantiles Bicos y que en los últimos años ha sido una clara apuesta de este Consejo, que ha traído a este foro propuestas para dotar solidariamente su actividad con el objetivo de mantenerla. Desde su puesta en marcha allá por 2009, con la inauguración de la escuela de Coruña, Bicos ha prestado un servicio al colectivo de mutualistas jóvenes, el de cuidar de sus pequeños con la tranquilidad de saber que los dejaban en las mejores manos. Lamentablemente, la pandemia obligó a cerrar temporalmente los centros, al objeto de garantizar la seguridad de los pequeños y de sus familias. No obstante, la Administración, en su eterna lucha por imponer voluntades y coartar libertades nos ha obligado a tener que replantearnos la pervivencia de esta actividad en la comunidad de Galicia. Nuestras escuelas de Coruña y Pontevedra no han vuelto a abrir sus puertas ni volverán a hacerlo en la medida que no podemos permitir la imposición de la Administración que, en un ejemplo de la asimetría en su relación con las empresas, pretendía obligarnos a mantener abierta una actividad de titularidad privada, en edad escolar no obligatoria y en contra de las medidas de protección a la salud de los pequeños y en evitar vehículos de contagio a la población en general. Por eso, llegados a un punto en el que las normas se antojan incompatibles con la actividad privada y libre, hemos decidido renunciar a la reapertura y mantenimiento económico de estos dos centros.

Por último, quiero dejar constancia de que, de conformidad con la normativa vigente, en relación con las materias de su competencia, la Comisión de Auditoría y Control del Consejo de Administración, previo su análisis y supervisión del proceso de elaboración de las cuentas anuales, ha tenido conocimiento del informe de auditoría de PwC sobre las mismas, el cual no presenta salvedades y emite una opinión limpia. Igualmente, la Comisión, tras el estudio de las propuestas presentadas, emite recomendación sobre el nombramiento de auditores, propuesta que coincide con la que a continuación será sometida a su criterio y valoración en el correspondiente punto del Orden del Día de esta Asamblea.

Una vez finalizado este somero repaso sobre lo acontecido el año pasado en nuestra Mutua y en el resto de empresas que conforman el Grupo PSN, quiero concluir no sin antes trasladarles un mensaje. La pandemia que aún nos azota ha venido para cambiar la realidad tal y como la conocíamos. Las consecuencias económicas y sociales que se van a derivar no han podido ser evaluadas en su justa medida. Nosotros, desde la responsabilidad que nos ha otorgado esta Asamblea General de Mutualistas continuaremos trabajando para que Previsión Sanitaria Nacional avance con paso firme con el objetivo que la rige desde hace más de 90 años: prestar un servicio excelente y necesario a sus mutualistas y sus familias. Y para lograrlo estamos en una época de rigor, de austeridad, de eficiencia, de compromiso con nuestras obligaciones para con los mutualistas y clientes, con lo realmente importante y esas van a ser las guías que marquen nuestro camino. Si hoy hay una cualidad imprescindible para avanzar, ésa es la capacidad de adaptación y PSN ha superado a lo largo de sus más de 90 años muchas y muy diferentes crisis y situaciones de muy diferente naturaleza y gravedad, incluso una guerra civil. Superación gracias a la confianza y lealtad de un colectivo sinigual.

Gracias, de nuevo, por su asistencia e implicación.  
Gracias por ser y estar.