

Buenos días.

Ante la responsabilidad que tenemos hoy, espero que el Consejo de Administración y los compromisarios ungidos hayan descansado bien. Empezare por lo evidente.

La carta del presidente de HNA, Leopoldo Escobedo: tres páginas de autobombo, revestidas de lenguaje grandilocuente, con mucho mucho compromiso, donde se nos habla de “estrategias de crecimiento inorgánico equilibradas con desarrollo orgánico”. Una frase sesuda... y completamente vacía .....que contrasta con la realidad.

Porque el informe anual 2025 es histórico.

### **un TRAMPANTOJO.**

Una ilusión.

Una trampa.

Un artificio.

Un ejercicio de maquillaje diseñado para que parezca lo que no es.

Porque ..... cuando la realidad incomoda, ¿qué se hace?

Se lava la cara.

Se cuida el relato.

Se adorna el lenguaje.

Y, por supuesto, se mima al compromisario.  
¿Compromisario?..... ¿o habría que decir.....Vocal de Asamblea disciplinado?

Pero los números no entienden de relatos.

Y los números dicen lo siguiente:

En 2025 se han vendido inmuebles por valor de 64 millones de euros, con un beneficio de 24 millones.

En 2024, 11 millones vendidos y 4 millones de beneficio.

En solo dos años, hemos liquidado el 15 % de nuestros activos inmobiliarios.

Esto no es gestión brillante.  
Esto es vender patrimonio para fabricar resultados.

Y a esto hay que sumarle los millones de euros por absorciones de mutualidades en crisis que nadie quería, y que por hacer pleitesía al DGSFP nos lo hemos comido los mutualistas. A escote.

Pero aquí no pasa nada.

Si lo decide Leopoldo ... todo está bien, todos felices y contentos .....y a cenar.

Y así, suma y sigue.

---

Vayamos a lo esencial.

El artículo 1 de nuestros Estatutos define a **hna** como una entidad sin ánimo de lucro.

Sin ánimo de lucro. La pregunta es inevitable:  
¿quién se está lucrando entonces si no son los mutualistas?

Porque mientras:

- El IPC 2025 3% .
- IPC acumulado desde 2016 (ultima década) un **30 %**
- El patrimonio propio a aumentado un **255 %**.....y Los Activos se han duplicado

.....**Los mutualistas llevan una década estancados.**

### **UNA DECADA**

La revalorización de nuestros fondos de la última década apenas iguala la inflación.  
Es decir: **no ganamos NADA.**

Se pierde poder adquisitivo año tras año. Repito. Perdemos poder adquisitivo año tras año.

**TODOS: Mutualista alternativos. Complementarios y compromisarios ungidos**

Pero eso no es todo.

Las primas de riesgo se han disparado exponencialmente.  
Un 80 % en Salud en la ultima decada, un 9 % 2025 y hasta un 100 % en otros casos de Primas de Riesgo.

Y, sin embargo, las **PRESTACIONES** siguen **CONGELADAS**.

Más de 15 años sin cambios:

44 euros al día por incapacidad temporal.  
Las mismas cuantías por prestaciones de fallecimiento, invalidez, accidente... desde día uno.

Incremento real: cero.

**CERO**

---

Mientras tanto, ¿qué ocurre dentro de hna?

En la cueva de Ali baba?

Un sistema que engorda y engorda sin parar el Patrimonio Propio de hna : COMO???

- 5 % de la revalorización de los SPP que corresponde a los mutualistas.
- 2 % aportación obligatoria de la primas de los mutualistas para el Fondo Mutua.
- Rentabilidad anual que genera de ese fondo Mutua.
- Comisiones de gestión de los SPP de los mutualistas
- Beneficios generados de ciertas primas que no se reparten .....como Salud.....
- Beneficios anuales, a reservas, que engordan, año tras año, el Patrimonio Propio.

Es MAS DEL 30% DE LO DESTINADO A LA REVALORIZACION DE LOS SPP

Todo ello, consolidando un patrimonio cada vez mayor... que no revierte en quienes lo generan y que **ademas pretenden blindar** hoy, para que nunca se redistribuya entre los mutualistas.

(os invito a hacer números, a interés compuesto, para ver cuanto habéis dejado de recibir en la última década)

Esto no es equilibrio.....Esto no es mutualidad.....Esto es pura acumulación.

Un despropósito .....por no decir algo peor.

---

Hay que decirlo claro.

Los mutualistas no son un instrumento.

No son una cifra.

No son una fuente cautiva de financiación.

Son la razón de ser de esta institución. **hna** se creó **POR** ellos..... Y **PARA** ellos.

No para engordar balances.

No para maquillar resultados.

No para sostener estructuras alejadas de su propósito.

---

Termino

Los mutualistas no son clientes ( Myrella).....No son asegurados.

No son mierda como algún compromisario se permite llamarnos.

PROPIETARIOS. Y desde luego, no somos —ni vamos a tolerar ser— despreciados.

Hoy no venimos a escuchar informes.

Venimos a exigir UNA EXPLICACION.....Y UN CAMBIO. Gracias