

SUSCRÍBETE A **Expansión**

30% DTO + TABLET GRATIS

LLAMA YA AL
91 275 19 88

DE CERCA | **Antonio Fernández-Huerta** Presidente de Preventiva Seguros

“El dividendo da tranquilidad en la familia”

Sus hermanas le echaron de la empresa que fundó su padre, tras trabajar en ella más de veinte años. A los doce meses le pidieron que volviera y puso condiciones. Que la familia se apartara de la gestión fue una de ellas. La otra, repartir dividendo cada dos meses.

Emelia Viaña. Madrid

Cuando Antonio Fernández-Huerta tenía siete años su padre le dijo que debía estudiar Derecho y prepararse para dirigir Preventiva Seguros, la empresa que había fundado él mismo en Oviedo en 1943. “Nunca pude elegir mi propio destino, pero no me importó; trabajar con mi padre siempre me pareció una buena opción”, asegura Fernández-Huerta. Los problemas vinieron al cabo de los años cuando sus tres hermanas decidieron prescindir de sus servicios. “Llevaba trabajando más de veinte años en la compañía y me había blindado para llevarme una buena indemnización porque sabía que el tema de la sucesión nos iba a generar muchos problemas”, explica Fernández-Huerta, presidente de Preventiva Seguros.

– **Su padre quiso cederle la mayoría unos años antes para evitarle estos problemas, pero usted no aceptó. ¿Se arrepiente?**

No, porque yo nunca he querido aprovecharme de la situación. Era el único niño y mi padre (Arsenio) me trataba como a su ojito derecho. Sé que esto es difícil de entender en la sociedad actual, pero él se sentía muy orgulloso de que su hijo pudiera sucederle en la empresa que había fundado y nunca pensó en mis hermanas para hacerlo. Yo siempre le decía que, aunque se sintiera así, era mejor que no lo expresara tan claramente delante de ellas porque generaba muchas situaciones incómodas.

– **Sus hermanas le echaron. ¿Cómo afectó a la familia?**

Todas las relaciones personales se enrarecieron. Mi padre calculó que viviría hasta los noventa y cada año nos transmitía un número de acciones como futuros herederos. Pero vivió más años y se quedó sin acciones. Fue duro para él, y que mis hermanas nos echaran a los dos de la empresa fue lo más doloroso.

– **Pero usted hoy vuelve a ser presidente de la empresa que fundó su padre. ¿Qué pasó después?**

Corría el año 2003 y parecía una decisión definitiva. Me dediqué a jugar al golf (hoy tiene *handicap* 21) y a disfrutar de la vida. Pero mis hermanas y mis cuñados no supieron gestionar la compañía y me volvieron a llamar. Entonces fui yo el que puse mis condiciones.

– **¿Fue muy duro con ellas?**

No, ellas querían la compañía para ponerla bonita y venderla, pero eso



Aunque no tiene funciones ejecutivas, Antonio Fernández-Huerta reconoce mandar más que cuando las tenía.

no es tan fácil. Mi condición fue muy clara: ningún miembro de la familia puede trabajar en la empresa. La propiedad es nuestra, pero en el día a día tienen que estar los mejores profesionales, y no alguien que está aquí porque no tiene otra cosa mejor que hacer. Yo tampoco tengo funciones ejecutivas y es así porque generaba muchos problemas que sólo cobrara uno de la familia. La realidad es que mando más que antes. (Risas).

“ No soy un romántico y no descarto vender la empresa, pero me he comprometido a no hacerlo en los próximos cinco años”

– **Tiene dos hijos. ¿No quiere que ellos trabajen en la empresa?**

Mis hijos tienen dos cosas muy claras: nunca les he dejado tener moto y nunca trabajarán conmigo.

– **¿Ha mejorado la relación con sus hermanas?**

Ahora todo el mundo está contento porque recibimos un buen dividendo cada dos meses. La tranquilidad en la familia y en la empresa da el dividendo.

– **Usted tiene hoy, gracias a ampliaciones de capital, la mayoría. ¿No se fiaba de lo que pudiera pasar?**

Fue otra de las condiciones que les puse. Yo tengo la mayoría y la tengo para dar estabilidad al consejo. Es otra cosa fundamental en las empresas familiares. Las decisiones no se pueden tomar en función de los intereses de unos pocos.

– **En toda esta situación, ¿no habría sido mejor vender?**

Nuestra vida sería más fácil, pero me he comprometido a no hacerlo al menos en los próximos cinco años, cuando concluye nuestro plan estratégico. Lo que hagamos después no te lo puedo asegurar. Mi compromiso es con mis empleados y mis clientes, pero no siento un apego especial por la empresa, algo que sí sentía mi padre. Soy menos romántico.

– **¿Cree que puede competir una empresa como Preventiva Seguros en un sector que apunta a cada vez más concentración?**

En un futuro no muy lejano, tener un gran tamaño más que una ventaja va a ser un problema. Las compañías más pequeñas tenemos la oportunidad de demostrar que no hace falta ser grande para hacer las cosas bien. Eso no significa que yo no aspire a vender en algún momento, pero dependerá de lo que nos ofrezcan.

– **Empezaron con decesos, pero también tienen seguros de hogar o vida. ¿Cómo se pueden vender hoy este tipo de productos?**

El seguro de decesos es un tipo de producto muy español, aunque nuestra sociedad ha cambiado mucho. Pero lo cierto es que todos nos moriremos en algún momento. Además, todos hemos sufrido la cantidad de papeleo y problemas que surgen cuando un fallecido no tiene seguro. Es nuestra mejor carta de presentación.

– **¿Por qué no han entrado nunca en el seguro de automóviles?**

Es el único que no nos parece rentable. Es un seguro complicado, con mucho retraso en las indemnizaciones, con muchos pleitos, algo que las empresas pequeñas o medianas no nos podemos permitir.

– **¿Cómo se puede diferenciar Preventiva Seguros del resto de empresas del sector?**

Ofrecemos seguros por días, y llegaremos a hacerlo por horas. Si no lo hace el sector, terminará haciéndolo el Amazon de turno. También queremos entrar en la financiación de los entierros.