

Jordi Cuenca
VALENCIA



Sesderma ha obtenido casi 1,3 millones en financiación bancaria y del Estado que va a utilizar para su expansión. 8,7 millones para sus nuevas instalaciones en Puçol y 4,2 para intensificar su internacionalización. ¿Son ambas inversiones una señal de confianza en la recuperación?

R En realidad, será un 65 % de ese dinero el que irá a la expansión internacional. Durante 2016 va a ser contundente porque tenemos oficinas nuevas en Taipei, recientemente abierta, y, desde esta semana, en Moscú. También tenemos nuevas oficinas en Londres, que son muy importantes, porque es la capital económica del mundo. Acabo de llegar de Latinoamérica, donde tenemos nuevas oficinas en Santo Domingo, Panamá, Costa Rica, San Salvador, Perú, Ecuador y Bolivia

Sesderma está presente en más de 60 países. ¿Qué objetivos tienen en cuanto a su expansión internacional?

Gabriel Serrano

PRESIDENTE DE SESDERMA

«Para nosotros predomina la salud, no ganar dinero»

La empresa valenciana especializada en dermoestética se encuentra en pleno proceso de consolidar su expansión en el exterior

para impulsar estas actividades con tanto componente innovador?

R Porque detrás de todo esto hay personas que se mueven no por el dinero sino por la pasión por el trabajo. Yo me muevo por proyectos, por retos. Sabemos que hay que invertir en investigación y desarrollo. En Sesderma dedicamos a investigación cerca del 20 % de la facturación. Así que la clave es invertir en I+D. El que no lo haga está perdido. Si el producto no tiene una diferenciación y no aporta algo nuevo a lo que hay no tiene futuro en el mercado.

Sesderma es pionera en la aplicación de la nanotecnología al cuidado de la piel. ¿Qué sorpresas nos va a deparar la investigación y la tecnología en ese campo?

R Muchísimas y múltiples. Sesderma es la única empresa en el mundo que fabrica productos nutracéuticos —una combinación de suplemento dietético y medicamento— basados en la nanotecnología. Tiene aplicaciones en dermatología y medicina general. Tenemos productos para el Alzheimer (elimina el hierro que se acumula a nivel cerebral) y productos que son capaces de alargar la vida entre diez y



El doctor Serrano fue uno de los 25 dermatólogos que fundaron Sesderma
DANIEL TORTAJADA

R Estamos ahora en la Champions League, por hacer un símil futbolístico, lo que quiere decir que estamos haciendo una apuesta muy importante porque confiamos en nuestra tecnología, que es superior al de otras compañías. Estamos muy confiados en nuestros productos y nuestra plantilla. Estamos en plena madurez después de treinta años desde que la fundamos. Sesderma es capaz de volar desde Valencia a todas las partes del mundo. Tenemos especial interés en filiales como la de Brasil, que es un gigante y donde adquirimos una empresa local que nos permite tener unos aranceles inferiores. También es estratégica la de Londres. Estar en Reino Unido es una condecoración para nuestra empresa. Es una plataforma para incrementar nuestra presencia en mercados de la Commonwealth como la India, Australia o Nueva Zelanda. Taipei es también muy importante porque es la mejor plataforma para saltar a China, Japón, Corea, Singapur y Tailandia. Nuestra gente de allí ya se está preparando para esa expansión. Los países exsoviéticos también nos interesan.

Tenemos productos para el Alzheimer y otros que son capaces de alargar la vida entre diez y quince años a través de mejorar las vías inmunológicas del organismo

¿Cómo ve la situación económica? ¿Teme un parón en el crecimiento?

R La situación es diferente en cada país. Soy optimista a nivel general sobre el crecimiento mundial. No temo un parón. Creo que hay muchos factores artificiales en esta crisis. Lo de China es algo coyuntural y tenemos mucha ilusión en estar allí. En cuanto a España, la veo muy bien, ha mejorado muchísimo. Ha generado empleo, crece el consumo.

El producto que ustedes venden no es vital. ¿Cómo evolucionan las ventas en España? ¿Cómo responden los consumidores?

R 2015 ha sido uno de los mejores años de Sesderma en toda su historia. La facturación total se ha situado en 38 millones, con un aumento del 25 % respecto a 2014. El beneficio será de unos dos millones de euros. Del total de ventas, un 53 % procede del exterior. En 2016, esperamos subir otro 25 % e incrementar la cuota internacional. Los indicadores en grandes almacenes nos indican que en España se consume más.

¿Va a aumentar su plantilla?

R Ya lo hemos hecho. Casi un 15 % en el último año. En España tenemos unos 290 trabajadores. En el exterior no le sabría decir. Por ejemplo, en Colombia, son 95 y en México, mucho más. Para 2016 prevemos contrataciones en todas partes y en todos los niveles.

El IVI o Sesderma son ejemplos de firmas valencianas punteras en el sector relacionado con la salud. ¿Por qué se ha dado esa concentración aquí? ¿Qué habría que hacer

quince años a través de mejorar las vías inmunológicas del organismo y que nos defienden de muchos males, como, por ejemplo, el cáncer, al darte más defensas.

¿Le inquietan las dificultades para formar gobierno en España?

R Muchísimo. Todos los empresarios estamos muy preocupados, porque es una situación que debilita la credibilidad de las empresas españolas en el mundo.

Sesderma la fundó un grupo de 25 dermatólogos hace casi tres décadas. ¿Cómo han conseguido que el proyecto no naufrague con tantas voces?

R Porque hay una voz mayoritaria, que es la mía. Además, ejerzo el liderazgo de una forma muy amistosa, cercana a todos los socios. Tengo relación de amistad con todos ellos. Venimos de la medicina y para nosotros predomina la salud, el bienestar y no el dinero. En otras empresas domina más la cuestión comercial y eso genera falta de sintonía en el grupo, porque no existe la compasión sobre el cliente.