



© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2017. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

DE CERCA | **Gabriel Serrano Sanmiguel**
Dermatólogo y fundador de Sesderma

“El resplandor del dinero te puede dejar ciego”

El doctor Serrano, que escucha a la piel para tratar enfermedades, decidió hacer caso a su cabeza y a su corazón para asegurar la continuidad de su empresa.

Emelia Viaña. Madrid

“Si admiras cómo vuelan los pájaros y las mariposas, terminarás teniendo alas”. Esta frase, que Gabriel Serrano Sanmiguel (Barranquilla, Colombia, 1949) repite casi como un mantra, define la personalidad de un dermatólogo que llegó a la medicina por pura devoción, aunque su ADN parecía no darle muchas opciones.

Su bisabuelo, su abuelo y su padre también fueron médicos. El último ejerció la cirugía hasta los 85 años y le dejaba asistir a su quirófano desde los once años. “Me enseñó a cerrar suturas practicando los puntos sobre un cojín cuando era un niño”, recuerda Serrano, que llegó a España con 16 años. “Vivíamos en Estados Unidos y tenía la nacionalidad estadounidense. Mis padres me mandaron a España a estudiar para que no me llamaran a filas. La guerra de Vietnam había empezado diez años antes y aún le quedaban diez años más. Ellos me dieron la vida y ellos evitaron que me la quitaran”, señala Serrano, que, aunque volvió a Estados Unidos para trabajar en una clínica, no pudo evitar quedarse enganchado de España y del clima mediterráneo.

Por eso decidió iniciar un viaje de vuelta y éste fue el definitivo. Aquí abrió una clínica y fundó una empresa farmacéutica. La continuidad de ambas ha sido, en los últimos años, su principal preocupación, de ahí que haya trabajado para cerrar cualquier posibilidad de herida en su familia y en su empresa.

–Fundó su propia clínica en 1975 y Sesderma en 1989. ¿Le preocupa su continuidad?

Es uno de los temas más importantes a los que he tenido que hacer frente en los últimos años. Entre todos –tiene cinco hijos y dos de ellos ya trabajan en la compañía– tenemos que trabajar para que continúe, pero no por mí o por mi familia, sino por los pacientes y los trabajadores. El esplendor del dinero te puede dejar ciego, para evitarlo contraté hace unos años a una empresa experta en

“ Cuando las empresas familiares crecen, los dueños queremos hacerlo todo. Nos creemos que somos Superman”

“ Algunos creen que estoy loco por apostar tanto por la investigación. El que nada es porque un día se tiró a la piscina sin saber nadar”

“ He aprendido que lo que fácil viene, fácil se va. Lo que supone un esfuerzo produce más satisfacciones y yo me siento satisfecho”

sucesiones familiares. Ellos se encargaron de hablar con mis hijos y de convencerles de que la empresa era tanto suya como mía, que era un patrimonio familiar, pero que aunque la heredaran, no debían gestionarla si no sabían. Hicimos un protocolo familiar, lo firmamos ante notario y nos comprometimos a cumplirlo.

–Y ¿qué dice el protocolo?

Que esta empresa no va a desaparecer ni va a ser vendida aunque yo no esté en ella. Es un patrimonio familiar del que ningún miembro de la familia puede disponer.

–¿Confía en que Sesderma siga siendo de la familia Serrano?

Por supuesto. Todas las semanas recibo alguna oferta de grandes farmacéuticas que quieren comprar nuestro negocio, pero no trabajo por dinero. Sesderma y la clínica dermatológica son un proyecto de vida. El dinero es algo secundario.

–¿Se puede retirar tranquilo?

Aún no he pensado en la jubilación, pero desde hace un tiempo me rodeo de los mejores para que cuando eso ocurra nada cambie en la

compañía. Cuando las empresas familiares crecen, los dueños queremos hacerlo todo, no delegamos, nos creemos que somos Superman. Eso fue lo que me pasó al principio, hasta que aprendí que debía contratar a los mejores profesionales para que me ayudaran a crecer. Mi labor ahora es mimar a todos esos trabajadores para retenerlos y que no se vayan, porque son una parte fundamental de mi propio éxito.

–¿Tanto negocio hay en el campo de la dermoestética como para que las grandes farmacéuticas quieran comprar su compañía?

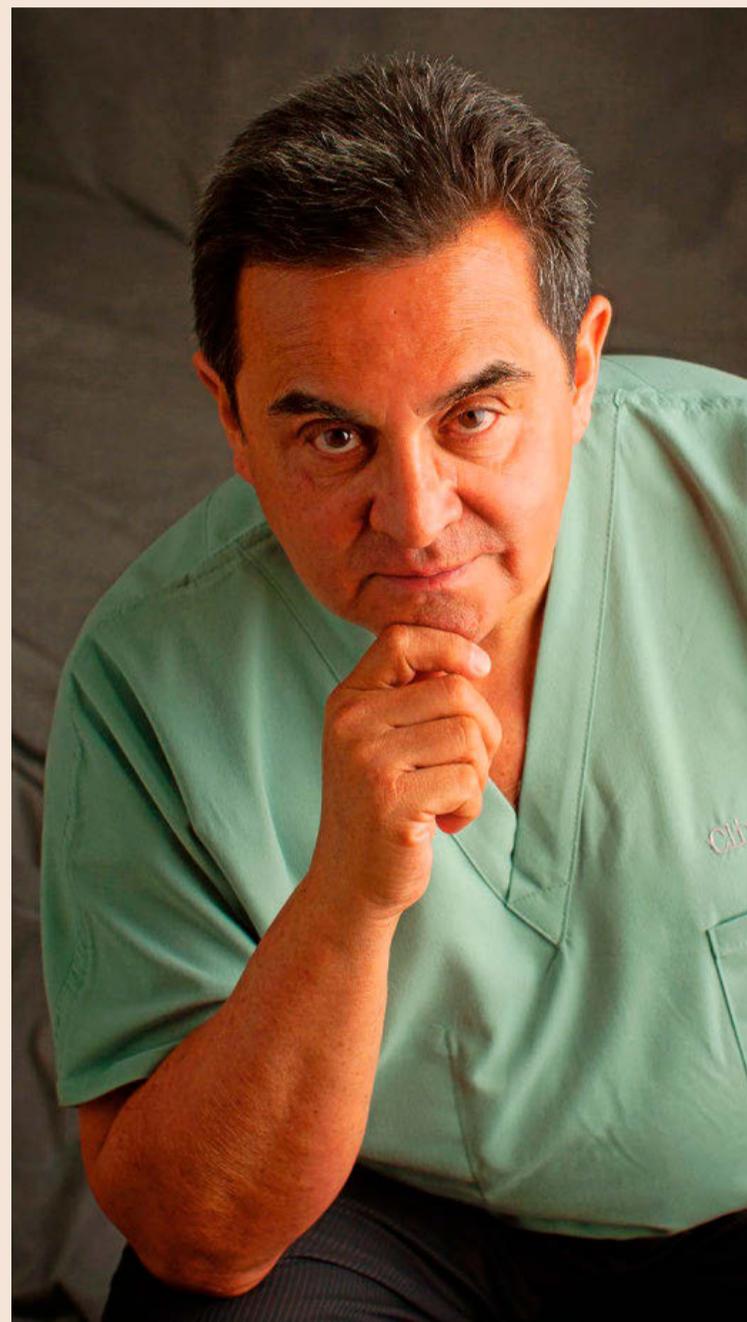
Nosotros llevamos más de treinta años apostando por la investigación como la herramienta clave para dar respuesta a las necesidades de los pacientes. Hoy la belleza forma parte de la salud y cada vez hay más personas preocupadas por el aspecto de su piel. He visto a muchos pacientes desesperados porque no encontraban una solución a su problema. Muchas enfermedades afectan sólo a un 3% de la población y nosotros, cuando les vemos en la consulta, investigamos para darles el mejor remedio. Las grandes farmacéuticas se centran en las enfermedades mayoritarias. Por eso me decidí a fundar Sesderma. La idea era dar respuesta a los problemas de mis pacientes.

–Hoy tiene más de 400 productos a la venta. ¿Tantas enfermedades dermatológicas hay?

La piel sufre mucho, es la parte de nuestro cuerpo que está más expuesta a la climatología o a la contaminación. El estrés, la falta de sueño o la mala alimentación tienen un reflejo en ella y, sin embargo, la cuidamos muy poco. Nuestra piel nos habla, nos dice cuál es su estado de salud y es muy fácil leer estos mensajes.

–¿Por eso decidió enseñar a los pacientes a leer los mensajes y a que se los descifrarán?

Sólo ellos saben lo que les pasa y es fundamental su colaboración. Cuando llegan a la clínica con algún problema, me obsesiono con darles una res-



Serrano fundó una clínica dermatológica en 1975 y la compañía Sesderma en 1989.

puesta. Los inicios de la empresa fueron muy duros porque tuvimos que hacer una inversión importante en investigación. Pero sólo así podía nacer una empresa como Sesderma. Hoy vendemos nuestros productos en más de cincuenta países.

–¿Sigue con el mismo empeño del principio?

La fuerza de nuestra empresa es la investigación y tiene que seguir siendo así. Mucha gente ha pensado a lo largo de estos años que estoy loco por invertir en investigar enfermedades que afectan a muy poca gente. Yo digo que si no me tiro a la piscina, no sé si estoy haciendo lo correcto. El que hoy nada bien es porque un día fue valiente y se tiró a la piscina sin saber nadar.

–Junto a usted, muchos otros se tiran a la piscina en su empresa. ¿Así es más fácil nadar?

Una empresa sólo puede crecer si hace crecer a sus empleados. No se puede querer facturar cada vez más si no se sube también el sueldo a los empleados. Las empresas son la suma de sus personas y de sus produc-

tos. El éxito viene si haces productos buenos y sólo los buenos empleados saben hacerlos.

–¿Ha conseguido remedio para todo o hay alguna enfermedad que se le resiste?

Nunca hay remedio para todo, pero lo que no hay que hacer es dejar de intentar encontrarlo. Los inicios de la empresa fueron muy difíciles, pero suplimos los problemas con ilusión y hoy hacemos lo mismo. Estoy orgulloso de lo que hemos conseguido, pero aún más ilusionado por el camino que nos queda por recorrer.

–¿Cree que su vida profesional habría sido diferente si se hubiese quedado en Estados Unidos?

Estoy seguro de que emprender habría sido más fácil en EEUU. En España hay muchas trabas y puedes desilusionarte. Las cosas no han sido fáciles, pero estoy encantado de haberme decidido por España. He tenido que pelear mucho, pero ha merecido la pena. He aprendido que lo que fácil viene, fácil se va. Lo que supone un esfuerzo produce más satisfacciones y yo me siento satisfecho.