

# “El verdadero desarrollo tecnológico de un país se mide por su tejido de pymes”

ENTREVISTA **ÓSCAR M. JORDÁN** DIRECTOR GERENTE DE HERSILL

¿Cómo ha evolucionado Hersill desde 1973?

Ha experimentado un crecimiento muy paulatino y sostenido. Sí ha habido hitos importantes. En 1995 potenciamos nuestra propia I+D y en 1997 empezamos a exportar. Cuando en 2008 llegó la crisis, si bien el mercado nacional sufrió una pérdida muy destacable, pudimos suplirla con exportación, de modo que mantuvimos el empleo y no entramos en pérdidas. Ahora formamos Hersill unas setenta personas, vendemos en más de cien países y exportamos más del 60% de la producción.

Hersill diseña y fabrica productos para ventilación mecánica, anestesia, terapia de oxígeno, aspiración médica, emergencias y ambulancias y atención domiciliaria. ¿Está capacitada la industria tecnológica española para innovar en equipamiento sanitario en España?

Las empresas españolas que desarrollamos y fabricamos tecnología médica hacemos un excelente trabajo y productos de calidad, lo que pasa es que todavía somos pocas. Es una percepción general. Tenemos clientes extranjeros que tienen negocios con varias empresas españolas, y eso significa que les gusta lo español. En los primeros años que comenzamos a exportar empezamos a tener éxito con algunos productos en Alemania, que son los inventores de la tecnología, y conseguimos algún cliente muy importante, como un proveedor de oxígeno a domicilio. Hoy vendemos en China, nosotros y otras empresas de nuestro sector, productos que desarrollamos y fabricamos aquí.

“Las empresas españolas que desarrollamos y fabricamos tecnología médica hacemos un excelente trabajo y productos de calidad, lo que pasa es que todavía somos pocas”

¿Por eso ha impulsado Hersill la campaña #TecnologíasQueHacenPaís?

Tras la pandemia quisimos hacer una reflexión de lo importantes que son las capacidades industriales y

A lo largo de los 50 años que cumple en 2023, Hersill ha evolucionado en el desarrollo y fabricación de tecnología médica, que vende en más de cien países. Una de sus mayores proezas fue producir en un tiempo récord más de 5.000 respiradores en el peor momento de la pandemia, y ahora impulsa una campaña para poner en valor la tecnología española y su papel en el tejido productivo.



tecnológicas de un país. Hay un círculo virtuoso que en los países desarrollados funciona de una manera perfectamente engrasada: desde los hospitales y las empresas se genera ciencia y tecnología en colaboración, esa tecnología se desarrolla y fabrica creando empleo aquí, se comercializa dentro y fuera del país pagando sus impuestos aquí, y esos impuestos sirven para que la sanidad y otras muchas cosas sigan mejorando.

¿En España se hace más I+D en el sector de tecnología médica que en otros?

En este sector se hace mucho más I+D, y algunas empresas estamos en niveles muy buenos compitiendo con el resto del mundo. No hay que caer en la queja, creo que lo estamos haciendo muy bien, pero tenemos que ser un poco realistas, y en el sector de la tecnología médica, como país, no hemos alcanzado todavía el nivel de desarrollo que nos correspondería. Por eso lanzamos la campaña y hemos conseguido que se unan otras empresas. En este sector tienen mucho peso las grandes multinacionales, y luego estamos los pequeños, que competimos en la misma liga. Pero el

verdadero desarrollo tecnológico de un país no se mide por las multinacionales, se mide por el tejido denso y extenso de pymes tecnológicas.

¿En qué se centra su actividad de internacionalización?

Una de nuestras capacidades es la de desarrollar relaciones a largo plazo con nuestros clientes y conseguir su satisfacción y fidelidad. Nuestro cliente es un profesional, un empresario, y lo que quiere es no tener problemas, que no le falles en los plazos de entrega, en la calidad. Es un cliente que exige mucha seriedad.

¿Cuál es la explicación del lema de Hersill, “de la idea al paciente”?

La idea y el paciente son dos conceptos que lanzan un mensaje muy claro. La idea es quizá lo más genuino del ser humano. Cuando un ingeniero desarrolla una idea está haciendo lo mismo que el primer *homo habilis* cuando cogía un palo y lo afilaba para hacer una lanza. En cuanto al paciente, nuestra misión es cuidar de la salud de las personas. Esa frase dice lo que hacemos, porque partimos de la idea y abarcamos toda la cadena de valor, desde la concepción y la

“Partimos de la idea y abarcamos toda la cadena de valor, desde la concepción y la ingeniería a la fabricación y la comercialización para llegar al paciente”

ingeniería a la fabricación y la comercialización para llegar al paciente.

Eso les ayudó a reaccionar en la pandemia. ¿Cómo vivieron esa experiencia?

Los hospitales nos empezaron a hacer pedidos de equipos de oxígeno en previsión dos semanas antes del confinamiento, y preguntamos a otros clientes si necesitaban respiradores, porque veíamos lo que pasaba en Italia. Ya habíamos tenido contactos con la Comunidad de Madrid y el día que se declaró el estado de alarma comunicamos nuestra capacidad al Ministerio de Sanidad. En aquel momento teníamos componentes para fabricar cien respiradores, que

## Cincuenta años creciendo para curar a más pacientes

El próximo 10 de octubre celebra su 50 aniversario en la Casa de América. En 1973, Benjamín Herranz se animó a crear en Madrid una empresa de productos médicos hospitalarios que llamó Hersill. Centrado inicialmente en la importación y distribución, en pocos años empezó a fabricar sus propios equipos de oxígeno. La incorporación en 1995 de su sobrino, el ingeniero Óscar M. Jordán, impulsó la creación de una oficina técnica en la que hoy trabajan ya nueve ingenieros, y dos años después Hersill dio otro paso importante con el inicio de las exportaciones, que hoy suponen entre el 60% y el 70% de su facturación. De ahí que Jordán, hoy gerente de la empresa fundada por su tío, cuando recuerda cómo la empresa ha crecido con sus propios medios, insista en presumir de la calidad de la tecnología médica española.

es la rotación habitual, y se suministraron al Servicio Madrileño de Salud. Los fabricamos en diez días, y a continuación el ministerio nos encargó 5.000. Día a día la situación iba a peor, hubo que buscar componentes en todo el mundo, y conseguirlos era una guerra. Cuando logramos el flujo para producir 600 unidades a la semana, el 4 de abril, pudimos arrancar. Era una situación límite, de mucho estrés, al principio no teníamos mascarillas. Veníamos todos los días de siete de la mañana a diez de la noche, y las primeras semanas no parábamos ni los domingos. Pero todo funcionó perfecto hasta el final.



Acceda al formulario de inscripción para el Evento 50 aniversario: “La tecnología médica española, los retos de un sector esencial para el sistema sanitario” 10 de octubre - Casa de América (Madrid)