

## Entrevista

Daniel Sarto  
Director del Salón Infarma  
Barcelona 2017

“Al celebrar Infarma entre semana, hemos perdido parte del público de los inicios, pero hemos elevado mucho el nivel profesional de la feria»

# «En número de expositores y en metros cuadrados ocupados, estamos en un crecimiento de un 10%»

Texto: Javier March

**Infarma cuenta con varios motores bien engrasados que la hacen posible cada año. Uno de ellos es, sin duda, el que mueve Daniel Sarto desde Interlalia, empresa encargada de la organización desde la primera edición. Es, por ello, una figura clave de Infarma, y sus impresiones respecto a la cita de este año son claramente optimistas: Infarma sigue creciendo, y el sector goza de buena salud.**

– Infarma repite en el recinto ferial Gran Vía. ¿Fue positiva la experiencia de 2015?

– Sí, el comité organizador está muy satisfecho de haber tomado la decisión de trasladarse al recinto ferial de Gran Vía. Si comparamos los edificios que ocupamos en estos momentos con los que ocupábamos en la Plaza España, hemos



dado un salto de cien años. Aquél era un recinto de 1929 y, por tanto, los edificios eran antiguos, estaban diseñados con criterios arquitectónicos de principios del siglo XX. Ahora, en cambio, estamos en un recinto del siglo XXI, que se encuentra al nivel de los mejores de Europa. Hemos dado un paso de gigante. Desde el punto de vista logístico, los expositores están encantados, y los visitantes también están muy satisfechos porque al nuevo recinto llegan los autobuses, el metro y los Ferrocarriles de la Generalitat de Catalunya. Además, estamos a un paso del aeropuerto y a cinco minutos de Plaza España. En realidad, tampoco nos hemos desplazado tanto.



**La alternancia Madrid-Barcelona está dando muy buenos resultados, y el comité organizador funciona sin fisuras»**

**– ¿Habrá alguna novedad destacable en esta edición? ¿Alguna novedad tecnológica?**

– Desde el punto de vista de organización ferial la novedad más importante es que abriremos el pabellón número 5, que tiene unos 16.000 m<sup>2</sup>, de los que ocuparemos la mi-

tad. Por lo tanto, en esta edición pasaremos de los 20.000 m<sup>2</sup> que ocupábamos en el pabellón número 4 en 2015 a 30.000 m<sup>2</sup> brutos en total. Desde que Infarma es anual, alternando Madrid y Barcelona, no ha dejado de crecer. La crisis nos ha afectado, por supuesto, como a todas las empresas españolas, pero tal vez al sector farmacéutico, al ser un sector refugio, le ha afectado un poco menos, como mínimo desde el punto de vista ferial. Con estos nuevos metros cuadrados vamos a dar cabida a nuevos expositores o a expositores que quieren ampliar su espacio, pero sobre todo vamos a ampliar las zonas comunes (de hecho casi las vamos a doblar): zonas de descanso, puntos de encuentro, áreas de cafetería donde se puedan reunir los profesionales que visitan la feria... En una feria son muy importantes los pasillos, pues suponen algo más del 50% de la superficie bruta. Es fundamental que nuestro visitante profesional se pueda reunir en los *stands* con las empresas que están exponiendo, por supuesto, pero también lo es que haya puntos neutros donde pueda descansar e intercambiar impresiones, y esa función la cumplen las zonas comunes. Este año pasamos de cuatro zonas de descanso a seis. Una de las zonas nuevas, a la que denominamos Club Farmacéutico, es un espacio de más de 300 m<sup>2</sup> donde va a haber área de negocios, de interrelación, donde los visitantes se puedan sentar y hablar. Estos espacios cada vez son más importantes en las ferias profesionales.



»En cuanto a las novedades tecnológicas, expositores y visitantes pueden hacer hoy, a través de la página web, absolutamente todo lo que necesitan hacer con respecto a la feria, aunque por supuesto contamos con una secretaría general para resolver cualquier problema que pueda surgir. Interlialia se dedica exclusivamente a organizar ferias y congresos profesionales, con lo que la atención personal, telefónica o vía correo electrónico siempre es posible, aunque la comodidad de que uno mismo pueda hacer, desde el despacho, a través de Internet, cualquier gestión es también importante; por ejemplo, el visitante profesional puede sacar su pase de entrada a la feria en cualquier momento a través de la web, y así evitarse colas.

#### – ¿Cuáles son las principales cifras de Infarma Barcelona 2017?

– En número de expositores y en metros cuadrados ocupados, estamos en un crecimiento de un 10%. Es un crecimiento importante y estamos contentos, aunque creo que aún creceremos un poco más. Es posible que en el último momento haya alguna cancelación, pero al mismo tiempo también están entrando aún nuevos expositores. Además, estamos recibiendo poco a poco expositores y visitantes de Francia, Italia, Portugal... y esto es muy bueno. Éste es un congreso europeo de oficina de farmacia, aunque por las peculiaridades del mercado farmacéutico español es eminentemente para el mercado local, pero con una influencia muy importante sobre toda España. Esto lo hemos conseguido desde que alternamos las dos sedes feriales entre Madrid y Barcelona. Hay muy pocas ferias en España que tengan esta alternancia, y en esto yo diría que Infarma ha sido pionera.

»También ha habido un crecimiento en visitantes. Ahora, a través de la página web tenemos los datos con antelación, y vamos viendo, día a día, cómo va subiendo el número de inscripciones, que llegan de toda España, aunque preferentemente de Cataluña, como es lógico. Tenemos, en definitiva, mejor controlado quién es nuestro visitante, porque cuando se inscribe le preguntamos de qué sector es (oficina de farmacia, industria, docencia...), dónde está, si es farmacéutico, licenciado o doctor, auxiliar, técnico... Cuan-

do luego analizamos toda esta información, podemos saber el nivel profesional que ha tenido el certamen.

#### – El congreso comienza un martes...

– Celebrándose en martes, miércoles y jueves conseguimos que no venga público de la calle. En sus orígenes, en 1993, Infarma se celebraba de viernes a domingo; en aquel momento se tenía la idea de que, al hacerlo así, el farmacéutico disponía de tiempo para ir a la feria, pero con los años se comprobó que el domingo no era un día ferial, y esto nos llevó, más tarde, a eliminar también el sábado y el viernes. Ahora, la feria se celebra en días en los que el público general está en su trabajo y no tiene facilidad para sacar la invitación y venir a Infarma, con lo cual, aunque hemos perdido parte del público de los inicios, hemos elevado mucho el nivel profesional de la feria.

#### – ¿Cuáles serán los sectores con mayor presencia en Infarma Barcelona 2017?

– Infarma es una feria que está preferentemente orientada a la oficina de farmacia, a todo lo que una oficina de farmacia compra y luego vende. Hay una presencia muy importante de todo lo que es dermofarmacia y cosmética farmacéutica; de hecho, según nos han dicho organizadores de ferias europeas, tenemos más presencia de este sector que otras ferias similares europeas. Esto es una satisfacción porque, además, hacen *stands* muy bonitos. Tenemos también, sobre todo en estos últimos años, una presencia importante de todo lo relacionado con los complementos alimenticios. Y siguen teniendo un peso considerable los medicamentos sin receta, todo lo relativo a equipamiento de farmacia y, sin duda, la distribución, pues todos los grandes distribuidores están presentes en la feria.

#### – En una ocasión, nos dijo que en 2012 y 2014 habían observado que cada vez vienen más visitantes profesionales del sur del Mediterráneo, de Marruecos o Argelia. ¿Sigue siendo así?

– La tendencia se mantiene. Es un visitante que suele venir con un viaje organizado por una asociación local, y lo programan con mucho tiempo porque vienen en grupos numerosos (de incluso 50 personas) de todos los países del norte de África. Son visitantes que no vienen a pasear, vienen a aprovechar el tiempo, a comprar... y cada vez entran más en las sesiones del Congreso. Francisca Aranzana, la directora del Congreso, nos contaba el año pasado que cada vez estaba viendo más extranjeros en las sesiones, y que muchos de ellos son de lengua francesa, del norte de África.

#### – ¿Está satisfecho de la alternancia Madrid-Barcelona? ¿Sigue siendo una fórmula de futuro?

– La alternancia Madrid-Barcelona está dando muy buenos resultados. El bloque de decisión del comité organizador, que está formado por representantes de los dos colegios, funciona sin fisuras. Da igual que la feria sea en Madrid o en Bar-

celona, porque las opiniones de los miembros del comité organizador son absolutamente positivas y constructivas, tanto para una edición como para la otra. Y la relación entre nuestra secretaria general técnica del Salón con la secretaria del comité organizador es excelente. Realmente, siendo dos colegios muy diferentes entre ellos (aunque les une mucho más que lo que les separa), y siendo además distintos también los recintos feriales, lo cierto es que todo funciona muy bien. En el comité organizador se deciden actividades que van a realizarse anualmente en Infarma, un año en Madrid y otro en Barcelona, y las decisiones siempre se toman, se diseñan, pensando en su continuidad en la siguiente feria.

»Gracias a esta alternancia hemos podido unir la experiencia del Colegio de Madrid, con sus Jornadas Profesionales de Especialidades Farmacéuticas desde 1986, con la experiencia de Barcelona, que empezó en el año 1993 y, por qué no, con la experiencia de Interlalia, que comenzó en 1986 haciendo Exposalud, el salón de la salud y calidad de vida. Todo esto, como es lógico, suma.

**– Usted ha estado implicado en la organización de Infarma desde la primera edición de 1993, en Barcelona. Conoce bien, por tanto, a los farmacéuticos. ¿Ha cambiado mucho la profesión desde entonces?**

– Soy el director del Salón desde la primera edición; conozco, por tanto, a los farmacéuticos desde 1992, que es cuando empezamos a preparar aquella edición. La profesión ha cambiado mucho, y me atrevería a decir que ha mejorado mucho. Mi criterio es el de un economista, no soy farmacéutico, pero he vivido una evolución muy positiva de la profesión, aunque reconozco que no sabría explicar muy bien en qué sentido. Veo un farmacéutico cada vez más empresario, más profesional, preocupado por la gestión de la cartera de servicios, pendiente de una serie de «negocios» posibles que antes no se valoraban. Ahora, en Infarma ocupan un espacio importante los complementos alimenticios, la nutrición, la cosmética, la dermofarmacia..., sectores a los que no se les prestaba mucha atención en el año 1993. Entonces se hablaba más de la expedición del medicamento y de todo el tema relacionado con la receta.

**– ¿Cuál es su misión como director del Salón?**

– En Interlalia somos coordinadores del gran equipo de personas, de profesionales, que están en la tramoya de este evento. Durante los cuatro días de montaje previos al inicio del próximo Infarma, habrá mil personas trabajando en el montaje de los *stands*: carpinteros, electricistas, publicistas... Los equipos de organización de Feria de Barcelona (o de Madrid, en su caso) que están detrás del comité organizador los componen doscientas personas, y el éxito de nuestra misión es que no se note que estamos, que todo vaya tan bien sin que se vea que detrás de estas tramoyas hay unas personas que están haciendo que esto funcione. Y la misión del director es coordinar todos estos hilos. Es un trabajo muy bonito. ●