



LA PLATAFORMA DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS
MÁS COMPLETOS
PARA EL FARMACÉUTICO

 **FARMAS**
FUNDACIÓN FARMACÉUTICA

www.farmas.net

NOVEDADES

CONVENCIÓN ANUAL DEL PATRONATO Y EMPRESAS COLABORADORAS

Estimados,

El pasado mes de agosto tuvimos el placer de recibir la visita **del Secretario del Patronato de la Fundación Farmacéutica Farmas, el Doctor en Farmacia y Académico de Honor Don Enrique Granda**, con su esposa e hijos.

En la foto, Enrique Granda, Víctor Bellmunt (gerente y socio de la bodega Besalduch Valls & Bellmunt s.l.) y Josep M^a Besalduch (socio de la Bodega y Presidente de la Fundación).

Don Enrique quedo prendado con las obras realizadas en la bodega y su museo, así como de la **Capital del Maestrat**, después de una rápida visita a **Sant Mateu** y a la Ermita de la Mare de Deu, por lo que se acordó solicitar al Patronato en la próxima reunión de septiembre de la Fundación, la creación de forma permanente, de una **Convención Anual en Sant Mateu del Patronato y empresas colaboradoras**, y que se haría coincidir con la Fiesta de la Vendimia.



CONTENIDO

- >> Nuevas incorporaciones a la FUNDACIÓN 04 - 05
- >> Las subastas de medicamentos
CEOFA / FEFE Andalucía 06 - 07
- >> Glovo deja de vender medicamentos
CEOFA / FEFE Andalucía 08
- >> Testar a favor de los nietos
ABASCAL ABOGADOS 09
- >> La dispensación digital
SONIA SEGURA / GRANDAFARM 10 - 11
- >> Los perfiles junior en la farmacia
FARMATALENT 12 - 13
- >> Dietfarma llega a tu farmacia
DIETFARMA 13 - 14



NUEVAS INCORPORACIONES A LA FUNDACIÓN



INCORPORACIONES

La Fundación Farmas incorporará nuevas entidades asociadas y colaboradoras.



SUMVALUE

Consultoría integrada por economistas especializados y con amplia experiencia en la tasación de fondos de comercio de oficinas de farmacia de toda España. Informes realizados para una amplia diversidad de finalidades (hipotecaria, división de herencia, donaciones, cálculo de impuestos, etc.

www.sumvalue.es

CONSIDERACIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA
DE LA CONFEDERACION EMPRESARIAL DE
OFICINAS DE FARMACIA DE ANDALUCIA (CEOFA)
SOBRE LOS DATOS APORTADOS POR LA CONSEJERIA
DE SALUD DE LA JUNTA DE ANDALUCIA
EN RELACION CON LAS SUBASTAS DE MEDICAMENTOS:

El Boletín Oficial del Parlamento de Andalucía nº 759, de 10 de agosto de 2018, recoge la **contestación de la Consejera de Salud de Andalucía, Marina Álvarez, a varias preguntas relacionadas, principalmente, con los medicamentos de las subastas que han tenido un nivel de suministro inferior al 85%**, que es el límite mínimo de abastecimiento exigido por la propia Consejería. A este respecto CEOFA, quiere realizar las siguientes consideraciones:

1.- **CEOFA ha alertado sistemáticamente, desde hace un lustro, de los graves inconvenientes provocados por las subastas.** Siendo el principal problema los “desabastecimientos”, o para ser más precisos, los continuos suministros inadecuados de medicamentos, que **conducen inexorablemente a la pérdida de la calidad asistencial de los pacientes andaluces.**

2.- **A la vista de los datos** aportados por la Consejería de Salud al Parlamento andaluz, **3 de cada 10 medicamentos de las subastas han tenido un suministro inadecuado**, a lo largo de los diez primeros concursos.

3.- **Este informe confirma totalmente los estudios realizados por CEOFA**, a lo largo de los últimos años, **que ahora se ven refrendados por los datos oficiales.**

4.- **El SAS reconoce que al menos 200 presentaciones seleccionadas no pudieron dispensarse por falta de suministro de los laboratorios**, aunque otras fuentes elevan considerablemente esa cifra.

5.- Los “desabastecimientos” se han producido desde la primera subasta y se acrecientan con la entrada de cada nueva convocatoria. **Por ejemplo, el 50% de las presentaciones de la décima subasta tuvieron un suministro inadecuado.**

6.- La dudosa eficacia de las subasta se manifiesta en que **los niveles de suministro, relación entre los medicamentos solicitados y suministrados, se sitúan históricamente alrededor del 40%** y también, en el hecho de que hasta **65 presentaciones previamente seleccionadas fueron retiradas** una vez iniciado el concurso.

7.- **Otro dato significativo** de la precaria fiabilidad del sistema de subastas **es que sólo 1/3 de las moléculas licitadas son adjudicadas**, por falta de laboratorios importantes interesados en participar.

8.- **Las citadas faltas de suministro** -y para que el paciente pueda continuar su tratamiento- obliga a la farmacia a cambiar el medicamento seleccionado por otra marca. Esto **conlleva un cambio en el envase, lo que dificulta la adherencia al tratamiento**, sobre todo en pacientes mayores, crónicos y polimedicados. Todo ello, **provoca una pérdida de la calidad asistencial** del paciente.

9.- **Según datos de la Consejería de Salud**, entre julio de 2016 y junio de 2017, **en el 12,5% de las prescripciones de las subastas las farmacias debieron dispensarse otra marca distinta**, fundamentalmente debido al suministro deficiente de los laboratorios adjudicatarios. **Esto significa que cada día laborable tuvieron que realizarse aproximadamente 36.000 sustituciones**. Una media de casi 10 sustituciones diarias por farmacia andaluza, **una situación claramente incompatible con un Sistema Sanitario Público de calidad**.

10.- **Esta pérdida de la calidad asistencial convierte a los pacientes en los grandes perjudicados de las subastas**, como ponen de manifiesto las quejas de los pacientes y de las asociaciones, fundaciones, foros y colectivos de enfermos. **Por todo lo anterior, solicitamos de nuevo, la supresión de las subastas.**

A RAIZ DE LA DENUNCIA DE CEOFA, GLOVO DEJA DE VENDER MEDICAMENTOS

La Agencia del Medicamento prohíbe a Glovo la venta de medicamentos

Sevilla a 5 de septiembre de 2018.- **Tras las acciones iniciadas por la patronal farmacéutica andaluza CEOFA** y sus asociaciones provinciales, como la malagueña APROFARMA, el Ministerio de Sanidad nos ha comunicado con fecha de 9 de agosto de 2018 que **la Agencia Española de los Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) ha dictado Resolución ordenando el cese de la actividad de venta de medicamentos a través de la plataforma GLOVO.**

Mediante resolución de 1 de junio de 2018, la Agencia del Medicamento ordenaba a la empresa de mensajería Glovo el cese de la venta de medicamentos a través de su web, por entender que no se ajustaba a la legalidad vigente. La citada empresa **interpuso un recurso** sobre dicha resolución, siendo desestimado con fecha **25 de julio por la AEMPS.**

CEOFA, en palabras de su presidente, José Luis Márquez, **“se congratula de la decisión adoptada por la Agencia del Medicamento**, ya que esa actividad constituye un incumplimiento de la normativa vigente”.

El desarrollo cronológico de **la denuncia se inicia el día 12 de febrero de 2018** mediante un escrito de APROFARMA-CEOFA, donde alertaba de la situación a la Delegación Territorial de Salud en Málaga, que a su vez lo remitió a la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía.

La Consejería de Salud, a través de su Secretaría General Técnica, mediante escritos de 12 de abril de 2018 y de 30 de mayo de 2018, **comunicó a las patronales que la denuncia había sido remitida a la AEMPS**, por motivos de competencia legislativa.

Pasado un tiempo, sin tener noticias, **CEOFA envió un nuevo escrito el 23 de julio, directamente a la Agencia del Medicamento junto con dos actas notariales**, levantadas en Sevilla y Málaga, en las que se demuestra que se puede comprar medicamentos a través de una web o una aplicación de móvil AJENA a una farmacia autorizada. Incluso **medicamentos que las propias web de farmacias no pueden dispensar.**

El asesor jurídico de CEOFA, el letrado especialista en derecho farmacéutico Manuel Ayudarte Polo **manifiesta que “una vez más, se ha llevado a término una defensa de la legalidad** de forma efectiva y diligente” apostillando el secretario general de la patronal, Leopoldo González, que **“en provecho del modelo de farmacia y de sus farmacéuticos asociados”.**



TESTAR A FAVOR DE LOS NIETOS

La pregunta que nos planteamos es la siguiente ¿Puedo hacer testamento a favor de los nietos aun cuando vivan los hijos?

A veces hemos recibido esta consulta. La respuesta es que sí, pero con el límite de la legítima estricta que siempre será a favor de los hijos. Lo explicamos a continuación:

Un caudal hereditario se divide en tres tercios:

1.- El tercio de libre disposición, como su nombre indica, puede dejarse a cualquier persona, incluso ajena a la familia, por lo que no habría problema en dejárselo a los nietos.

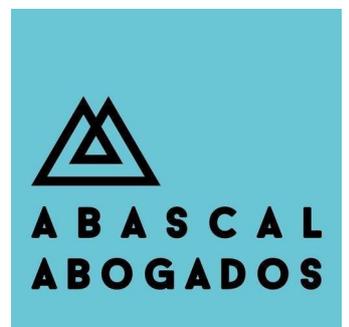
2.- El tercio de mejora permite mejorar a cualquiera de los descendientes, incluidos los nietos. Por ellos este tercio se puede dejar también a los nietos. Es más no es necesario que se distribuya de forma equitativa por lo que es posible mejorar a un solo nieto, o a varios, o repartirlo entre nietos e hijos, etc... como quiera el testador.

3.- El tercio de legítima estricta. Este tercio se distribuye de forma equitativa entre los hijos, y sobre él, el testador no tiene capacidad de disposición (dejando a parte casos extraordinarios de desheredación que ahora no tratamos).

Por lo expuesto a los nietos, aun cuando concurren con hijos, se les puede adjudicar hasta dos tercios del caudal hereditario.

Evidentemente para que lo anterior tenga lugar habrá que realizar el oportuno testamento, pues si no hubiera testamento, y de acuerdo con las reglas de la sucesión intestada, la existencia de hijos excluiría a los nietos de la sucesión

En cualquier caso, en cuestiones sucesorias es recomendable un estudio pormenorizado e individualizado de cada situación.



Francisco Martínez Beltrán de Heredia
MARTINEZ ABASCAL ABOGADOS SLP
<https://www.facebook.com/martinez.abascalabogados>
C/ Trinas 12, oficinas 2 y 3
09002 BURGOS
TELEFONO : 947267611

“LA DISPENSACIÓN DIGITAL”

Una vez que el farmacéutico se ha decidido a tener una web autorizada para la venta de medicamentos de forma on line, pueden surgir otras dudas ¿cómo hago la dispensación?, ¿tengo las mismas obligaciones que en la oficina de farmacia física? Y, por último, ¿cómo hago el seguimiento farmacoterapéutico al paciente?

Se expuso en el artículo sobre las webs de oficinas de farmacia que la venta a través de estas webs se define como la “entrega a título oneroso de medicamentos adquiridos, a través de servicios de la sociedad de información mediante un sitio web de una oficina de farmacia”.

Asimismo, una vez que se ha vendido el medicamento por la web el mismo ha de ser dispensado. Esto supone una gran diferencia con la venta on line de otros productos, que la mera entrega al comprador se cumple con la obligación; para empezar, debemos diferenciar entre “suministrar” y “dispensar”

La dispensación de medicamentos corresponde exclusivamente a las oficinas legalmente autorizadas, como indica la Ley General de Sanidad, y la Ley 16/1997, de 25 de abril, de Regulación de Servicios de las Oficinas de Farmacias. Ésta última norma va más allá y señala como requisito inexcusable que la dispensación sea realizada ante la presencia y actuación profesional de un farmacéutico.

En el caso de los medicamentos sabemos que el sitio web debe tener una farmacia abierta, lo que supone una gran ventaja para los consumidores-pacientes por varias razones:

- En caso de reclamación o duda, sabemos el sitio físico del local al que podríamos acudir, por lejos o cerca que esté de nuestra residencia.
- La farmacia física está sometida a la normativa de ordenación farmacéutica de cada Comunidad Autónoma, la cual han de cumplir, pues como centros sanitarios son objeto de inspección de los servicios sanitarios autonómicos. Consecuentemente, no sólo deberá cumplir con lo establecido en el Real Decreto mencionado, sino que la oficina de farmacia previamente ha sido sometida a un férreo control de la autoridad sanitaria desde la solicitud de apertura, así como a inspecciones rudimentarias para comprobar el cumplimiento de la normativa de ordenación farmacéutica.

El Texto Refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios va más allá, y en su artículo 86.1 señala ciertos criterios que se han de seguir por parte de los farmacéuticos a la hora de dispensar medicamentos a los pacientes:

- Velar por el cumplimiento de las pautas establecidas por el médico responsable del paciente en la prescripción y cooperarán con él en el seguimiento del tratamiento a través de los procedimientos de atención farmacéutica, contribuyendo a asegurar su eficacia y seguridad.
- Asimismo, participarán en la realización del conjunto de actividades destinadas a la utilización racional de los medicamentos, en particular a través de la dispensación informada al paciente.
- Una vez dispensado el medicamento podrán facilitar sistemas personalizados de dosificación a los pacientes que lo soliciten, en orden a mejorar el cumplimiento terapéutico, en los tratamientos y con las condiciones y requisitos que establezcan las administraciones sanitarias competentes.

Otras de las condiciones que deben reunir las oficinas de farmacia es que la venta la realice un farmacéutico desde su farmacia abierta al público y legalmente autorizada, cumpliéndose la normativa sobre el medicamento, así como las normas de dispensación de la ordenación farmacéutica. Esta cuestión tiene su lógica, puesto que, si antes hablábamos de "suministrar" o "prestar", en el caso de los medicamentos debemos especificar y hablar de "dispensar" medicamentos, acción que sólo puede realizar directamente farmacéutico o bajo su supervisión, dado que tiene la obligación legal de informar y hacer el seguimiento del tratamiento farmacológico de los usuarios.

Asimismo, la dispensación de medicamentos no es sólo el suministrar un producto que incide en la salud, sino que se debe incorporar la necesaria información personalizada dirigida a un uso racional de los medicamentos. El seguimiento del tratamiento es una importante función dentro del profesional farmacéutico, que van más allá de lo meramente indicado en el prospecto, supone una vigilancia del tratamiento del paciente y solventarle las dudas que le puede generar un producto destinado a tratamiento y mejora de la salud. Ahora bien, ¿cómo encaja el seguimiento del tratamiento en la era digital?

La respuesta es "de forma difícil y complicada", en tanto que el paciente que adquiere un medicamento, en principio no acude físicamente a la farmacia; si bien es cierto que por medio telemáticos o telefónico se puede mantener contacto con el paciente, en qué medida el farmacéutico que vende medicamentos por medio de su sitio web informa al cliente-paciente sobre cómo el producto puede incidir en su salud -obligación que va más allá de proporcionar accesibilidad al prospecto de un medicamento por medio del sitio web-; o en qué medida sigue en contacto con el cliente-paciente para hacer el seguimiento del tratamiento.

Si bien existe la obligación del seguimiento del tratamiento, que según la norma debería cumplirse siempre, independientemente de la forma que se haya hecho la dispensación del medicamento, la legislación sobre venta on line y a distancia de los medicamentos, nada especifica al respecto.

Por otro lado, existe otra cuestión que genera aún más dudas, la dispensación de medicamentos a un tercero intermediario, es decir, plataformas con Glovo -a quien la AEMPS ha prohibido la venta- o bien, el servicio que siguen prestando algunas aseguradoras de entrega de los medicamentos a domicilio, muchos de ellos con necesidad de receta médica y son posibilidad de tratar directamente con el paciente o con un familiar.

Podemos concluir que en caso de venta on line o a distancia, directamente al clientepaciente, a día de hoy se desconoce la forma en la que debe realizarse tal seguimiento del tratamiento, no existiendo norma al respecto. Y, en el caso de aquellas plataformas o aseguradoras a las que aún no se les ha prohibido prestar este servicio, cómo se le va a exigir al farmacéutico realizar el seguimiento del tratamiento, sin ni siquiera poder tratar directamente, aunque sea por medios telemáticos o telefónicamente con el cliente-paciente. Consecuentemente, se deberá estar pendientes de novedades informativas y normativas a este respecto, para que el farmacéutico sepa como actuar tras la dispensación on line, a distancia o mediante un tercero intermediario, y cumplir con la obligación de seguimiento del tratamiento.



LOS PERFILES SÉNIOR EN FARMACIA: LOS VETERANOS



Si en el artículo anterior te animábamos a reflexionar sobre aquellos perfiles sin experiencia a la hora de seleccionar personal para tu farmacia y los beneficios que estos puedes reportar a la misma (enlace); ahora -como adelantábamos-, es el turno de hablar de los candidatos veteranos en el sector, los denominados **perfiles séniores**: aquellos que ya tienen bastante experiencia en la oficina de farmacia y saben de sobra manejarse y cómo hacer las cosas.

Sin hacer necesariamente alusión directa a la edad, cómo refiere la expresión "*old, but gold*", los candidatos séniores brillan por su **madurez laboral**, dilatada experiencia y amplio desarrollo en el sector de la oficina de farmacia; lo que les confiere una **visión más global del trabajo**.

¿Qué aportan positivamente a nuestra oficina de farmacia?

Al llevar años de recorrido en el mundo de la oficina de farmacia, estos candidatos tienen más **seguridad en el propio desempeño** y en la toma de decisiones; lo que se traduce en más **facilidad y fluidez al realizar todas las funciones de la farmacia** así como un mayor bagaje en el aspecto más enfocado en la atención al público: el trato con el paciente, el consejo farmacéutico y la propia venta cruzada.

La veteranía a la que nos referimos, les permite **anticipar y afrontar situaciones complejas** o poco frecuentes en mayor grado que aquellas personas con menos experiencia, gracias a haber estado en ocasiones similares anteriormente.

En este sentido, son profesionales que gracias a esa sólida experiencia pueden ocupar **cargos de responsabilidad** en la farmacia.

Además, no solo por la experiencia, sino que por la edad o etapa vital más avanzada en la que se encuentran transmiten un nivel **mayor de madurez personal**; especialmente en la gestión de situaciones con los demás compañeros. Pueden ser **un punto de apoyo** en el propio equipo e incluso pueden **echar un cable al titular en cuanto a la formación** de los menos expertos, dándole a éste más libertad para gestionar otros aspectos de la farmacia.

Por un lado, si se está pensando en realizar un contrato de forma temporal o puntual (por ejemplo, para una sustitución por una baja o unas vacaciones) estos perfiles son los adecuados: la soltura y la seguridad a la que nos referimos **facilita la rápida incorporación** a nuevos entornos de trabajo ya que no requerirán del tiempo de aprendizaje que necesitan otros perfiles sin tanto rodaje.

Por otro lado, si lo que se está buscando es una persona en el largo plazo y que esté en la farmacia con vistas más duraderas, estos candidatos suelen ser perfiles que buscan sobre todo **una estabilidad laboral** y que no tienen las mismas "buenas ansias" que los más junior de buscar retos nuevos en otros sitios diferentes. Especialmente dedicadas a la farmacia y a demostrar su valía pueden ser los perfiles de aquellas personas que se hayan quedado sin trabajo ya a cierta edad y que, justamente por esta características de la edad, encuentran dificultades para encajar de nuevo en un proyecto ilusionante.

Estas personas, precisamente por su madurez profesional y las responsabilidades personales que pueden tener, suelen dar la confianza de estar dispuestas a trabajar en un puesto de responsabilidad, seriedad y con **compromiso a largo plazo**.

¿En qué debemos fijarnos?

Las entrevistas que realizamos con estos perfiles **son más exhaustivas** y solemos tener en cuenta aspectos como los que mencionamos a continuación:

- Al tener una trayectoria laboral más amplia, estos candidatos **conocen mejor el tipo de farmacia** en la que se sienten más cómodos y **las funciones en las que son más hábidosos y las que menos le gustan** por lo que, para decidir si una persona puede encajar en la farmacia, aconsejamos preguntarles directamente por estas cuestiones.
- También deberíamos preguntar por los **motivos de cese** en las anteriores farmacias, especialmente a aquellas personas que hayan sido titulares de una pero, icuidado con presuponer! Las causas de los cierres de farmacias o de las salidas de otras son tan numerosas como candaditos hay en el mercado.
- Así mismo, es recomendable **pedir referencias** que, como se sabe, es algo bastante habitual pero siempre teniendo en cuenta que pueden ser comentarios subjetivos; por lo que es aconsejable contrastar con la versión de los candidatos y, además, entender cómo el colega farmacéutico de la otra farmacia nos las da: entonación, mensaje real de la referencia, gana o desgana en la misma... A propósito de esto recordamos el artículo del mes de febrero en el que hablábamos de las referencias y del cuidado con el que deben ser tratadas (enlace).
- Además, en el caso que la persona **haya pasado por muchas farmacias** en un espacio relativamente corto de tiempo, deberíamos preguntarles el porqué de esa aparente inestabilidad laboral.
- Ante todo, es importante **escuchar de forma activa, mostrándose empático** y comprensivo con el entrevistado. En este sentido, es adecuado tener en cuenta, por ejemplo, si esa persona tiene alguna dificultad para trasladarse de zona o si los horarios son compatibles con su vida personal (...); pues ello evitaremos que el candidato nos "falle" al cabo de un tiempo (o directamente que rechace la oferta).

¿Quién dijo que la edad importa? Ni senior ni junior ni de medio lado: lo fundamental en un candidato son las ganas que tenga **para integrarse en LA oficina de farmacia concreta** en la que trabajará y en sus modos y costumbres.

-Felices años de trabajo a todos-

DIETFARMA LLEGA A TU FARMACIA



La nutrición y las nuevas tecnologías llegan a la farmacia de la mano de Dietfarma, ofreciendo servicios de nutrición y dietética a este sector.

Dietfarma ha desarrollado el software profesional Difasoft, eficaz herramienta de trabajo para gestionar a tus pacientes en las consultas de nutrición.

Dietfarma ofrece este software de nutrición tanto a aquellas farmacias que disponen de profesional nutricionista como aquellas que no disponen de nutricionista.

Las farmacias con profesional nutricionista podrán disfrutar del software Difasoft, eficaz herramienta de trabajo, que presenta las siguientes ventajas:

- Módulo generador de dietas automático o manual, totalmente parametrizable.
- Las dietas creadas pueden ser modificadas por el nutricionista antes de su envío.
- Programación de dietas. Una vez elaborada la dieta, el envío al paciente puede ser programado con hora y fecha.
- Gráficas de evolución e información del estado de salud del paciente de forma automática. Obtención de históricos de evolución.
- Las dietas, lista de la compra e históricos de evolución se pueden obtener en formato imprimible.
- Todo está en la nube, pudiendo acceder a tus pacientes y generar dietas automáticas desde cualquier dispositivo informático y desde cualquier lugar del mundo.
- Plataforma online para tu paciente. Tu paciente podrá ver su dieta interactiva desde cualquier dispositivo informático, pudiendo navegar por ella, viendo recetas, elaboración, ingredientes, información nutricional, marcar recetas como favoritas o bloqueadas...

El registro y la gestión de los 10 primeros pacientes es GRATIS.

Las farmacias que no disponen de profesional nutricionista también podrán dar los servicios de consulta nutricional, trabajando de forma conjunta con Dietfarma. En la farmacia, el profesional farmacéutico hará la consulta presencial con la ayuda del software Difasoft y por otro lado, los nutricionistas de Dietfarma se encargarán de la elaboración y envío de las dietas personalizadas de los pacientes.

Para estas farmacias que no disponen de nutricionista, el software es gratuito, pagando únicamente por las dietas.

¿Por qué trabajar con Dietfarma?

Dietfarma acerca las nuevas tecnologías a tu farmacia y a tus clientes.

Facilita tu trabajo y optimizar tu tiempo y a la vez permite la posibilidad de dar servicios de nutrición en tu farmacia, sin necesidad de tener un profesional nutricionista presencial.

Tus clientes dispondrán de una plataforma online donde podrán ver sus dietas interactivas desde cualquier dispositivo informático en cualquier lugar del mundo.

¿Dietas interactivas? Si, son dietas por las que tu paciente podrá navegar, ver las recetas de sus platos, su elaboración, ingredientes, información nutricional, marcar recetas como favoritas o bloqueadas interactuando contigo, cambiar un plato por otro, ver aporte calórico de los platos... con el objetivo de crear hábitos saludables de alimentación y educación nutricional.

Si quieres que las nuevas tecnologías lleguen a tu farmacia de la mano de la nutrición, no dudes en llamarnos o escribirnos:



Eloisa Lucía Bocanegra Carmé
Fundadora y CEO
640 282 379
info@dietfarma.es
www.dietfarma.es

CONTACTO

Teléfono:

+34 661 678 593

Dirección:

C/ Santa Engracia, 17 4º 2ª Pta.
28010 Madrid



WWW.FARMAS.NET
INFO@FARMAS.NET