



Índice

RESUMEN GLOBAL DE CAMBIOS.....	4
CONFIGURACIÓN / PARÁMETROS	13
• DATOS FARMACIA.....	13
• ARTÍCULOS.....	13
• CAJAS	14
• CLIENTES	14
• CONFIGURACIÓN GENERAL	15
• DESCUENTOS	16
• INTERNET	17
• RECEPCIÓN	18
• TICKETS	19
• VENTAS	20
MAESTROS.....	21
• ARTÍCULOS.....	21
• APORTACIONES.....	22
• GESTIÓN DE ARTÍCULOS	26
• GESTIÓN DE CLIENTES	36
• GESTIÓN DE PROVEEDORES	40
• VENDEDORES.....	42
• PROTECCIONES.....	42
VENTAS.....	49
• VENTAS MOSTRADOR.....	49
• CAJA	56
• LIBRO RECETARIO Y DE ESTUPEFACIENTES.....	57
COMPRAS	60
• CARTERAS	60
• PEDIDOS.....	61
• PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS	62
• HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS	63
• RECEPCIÓN	65
• REAPROVISIONAMIENTOS.....	68
• DEVOLUCIONES	68
INFORMES	69
• ALMACÉN.....	69
• VENTAS	71
• COMPRAS.....	75
CONTABILIDAD	76
• ASIENTOS.....	76
• GESTIÓN DE IVA.....	78

UTILIDADES.....	79
• CONSULTAS AL C.G.C.O.F.....	79
• SISTEMA DE CONTROL POR OBJETIVOS (S.C.O.).....	79
• FARMATIC PIN	80
• CONTROL HORARIO	87
UTILIDADES (MENÚ ARCHIVO).....	93
• UTILIDADES DE ARTÍCULOS.....	93
• UTILIDADES DE CLIENTES.....	94
• ELIMINACIÓN DE INFORMACIÓN.....	94
• CONTROL DE PROCESOS AUTOMATIZADOS.....	94
ENTORNO DE TRABAJO	97
• INTERFAZ DE FARMATIC	97
• BÚSQUEDA DE ARTÍCULOS	103
• SELECTORES DE ENTORNO	103
FARMATIC MULTIALMACÉN	104

RESUMEN GLOBAL DE CAMBIOS

INTERFAZ DE FARMATIC		
	ESTILO	- Nuevo estilo Moderno, con iconos renovados.
	ICONOS	- Se pueden mostrar iconos grandes o pequeños.
	ZOOM	- Se puede aplicar zoom sobre la ventana activa.
	PANTALLA COMPLETA	- Se puede ocultar el marco de la ventana principal de la aplicación.
	MENÚS	- Libre elección de estilo de visualización de los menús. - Adaptación de textos de menú a la resolución de pantalla con la que se trabaja.
	BOTONES	- Los botones pasan a contener solo texto, sin iconos. - Botones con diseño plano.
	IMPORTES	- Todos los importes que se muestren irán acompañados del símbolo de la moneda correspondiente.
	ICONO Y SPLASH DE APLICACIÓN	- Nueva carátula de entrada y nuevo icono de Farmatic.
CONTROL BIOMÉTRICO		
	IDENTIFICACIÓN POR HUELLA DACTILAR	- Identificación de vendedor en acceso a procesos protegidos mediante huella dactilar en vez de por contraseña.

ARTÍCULOS		
	FICHA	<ul style="list-style-type: none"> - Al dar de alta un nuevo artículo se recogerá su P.V.L. de la base de datos del C.G.C.O.F. - Lectura de códigos QR Datamatrix.
	LOTES	- Se permite asociar a un lote de artículos más de un sinónimo para venta.
	HISTÓRICO	- En el HISTÓRICO de artículo, mostrando todos los artículos, se muestra el vendedor que realizó la acción.
	RASTRO	- En el RASTRO de artículo se incluye el número de albarán en las consultas de recepción.
	CAMBIOS DE PRECIOS	<ul style="list-style-type: none"> - En el HISTÓRICO DE CAMBIOS DE P.V.P. se muestra el stock del artículo antes del cambio de precio. - Nuevo proceso HISTÓRICO DE CAMBIOS DE P.V.P. AUXILIAR.
	HISTÓRICO CAMBIOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de tener activas más de una programación de ASIGNACIÓN DE MÍNIMOS Y MÁXIMOS automáticos. - En el HISTÓRICO DE CAMBIOS DE MÍNIMOS Y MÁXIMOS, se identifica al vendedor que realizó la acción. - Posibilidad de proteger el acceso al HISTÓRICO DE CAMBIOS DE MÍNIMOS Y MÁXIMOS.
VENEDORES		
	CONTROL HORARIO	<ul style="list-style-type: none"> - Nuevo proceso de control horario de las horas trabajadas por cada vendedor: registro de entradas y salidas, obtención de informes. - Posibilidad de control de acceso por detección de huella dactilar.

CLIENTES		
	FACTURACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de facturar por operación. - Posibilidad de imprimir las facturas y relaciones de compra de cliente ordenadas por nombre o por código de cliente. - En la ficha del cliente se pueden fijar días concretos del mes como días de pago de facturas por parte del cliente, para ser tenidos en cuenta en la generación de vencimientos. - Posibilidad de incluir email y página web de la farmacia en facturas, albaranes y presupuestos. - En anulación de facturas, las líneas de venta conservarán la fecha de dispensación. - Se puede modificar masivamente mediante lista de clientes: email, factura por email, forma de pago, cuenta de pago, código de cuenta del cliente y número de orden de domiciliación. - Generación de listas de clientes cuyas facturas estén redirigidas a un cliente en concreto.
	GENERAL	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de anotación manual de puntos o euros promocionales directamente desde ficha de cliente. - Visualización del email del cliente en el grid de "Vista Total" de clientes dados de alta.
VENTAS		
	DISPENSACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de vender a clientes a precio de coste en vez de a P.V.P. - Posibilidad de emitir un vale de devolución en vez de devolver el dinero al cliente. - Lectura de códigos QR Datamatrix para dispensación del artículo. Captura de lote, fecha de caducidad y código EAN. - Visualización de la descripción antigua cuando ha habido un cambio de descripción del artículo en el último año. - Visibilidad del stock del artículo en el robot dispensador.

		<ul style="list-style-type: none"> - Opción de identificación de cliente buscándolo por teléfono móvil. - Posibilidad de incluir email y/o código postal del cliente en facturas, albaranes y presupuestos. - Posibilidad de forzar la impresión de ticket en ventas libres (sin líneas de aportación). - Posibilidad de proteger las acciones de dormir venta y/o dejar ventas pendientes de cobro. - Posibilidad de proteger la generación y envío de pedidos a proveedores desde ventas. - Introducción de artículo vía scanner en consultas al C.G.C.O.F.
	<p>ENCARGOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Personalización de pie de tickets de encargos de forma independiente a los tickets de venta. - Se puede incluir en el ticket de encargo en cuántos días podrá ser recogido. - Inclusión en ticket de encargo del teléfono fijo y el teléfono móvil del cliente. - Posibilidad de utilizar información de encargos en cuadros de mando para control de objetivos (S.C.O.). - Visualización de teléfono y email del cliente en 'Vista Total' de encargos. - Posibilidad de dar un encargo como pedido sin paso previo por cartera. - Posibilidad de proteger la generación y envío de pedidos a proveedor desde encargos. - Se admite selección múltiple de líneas en la consulta de encargos. - Se permite la modificación masiva de encargos (vendedor, fecha de entrega, estado...).

	<p>PROMOCIONES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de aplicar promociones consistentes en cobrar al cliente un importe fijo total. - Posibilidad de aplicar promociones consistentes en cobrar al cliente un importe unitario determinado. - Posibilidad de aplicar promociones consistentes en utilizar un precio alternativo al P.V.P. de ficha del artículo. - En promociones extendidas se admite expresar el descuento en porcentaje o en importe en euros. - Posibilidad de marcar promociones como preferidas. - Posibilidad de limitar las promociones por bonificación a fin de existencias del artículo que se regala. - Posibilidad de indicar día exacto de fin de promoción tipo 'Vale' - Opcionalmente, inclusión de observaciones de la promoción en el ticket de la venta. - Posibilidad de seleccionar súperfamilia como base de artículos para promoción. - Se permite utilizar para la redención sólo parte de los puntos/euros acumulados del cliente. - Consulta de artículos que el cliente puede canjear en base a su acumulado de puntos en ese momento. - En consulta de artículos canjeables se informa de puntos disponibles y puntos que suman los artículos seleccionados. - Posibilidad de ordenar y acotar los artículos en el grid de consulta de artículos canjeables. - Posibilidad de proteger la aplicación de vales promocionales.
	<p>VENTAS CRUZADAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento del porcentaje de éxito de las ventas cruzadas. - Posibilidad de seleccionar varios grupos terapéuticos o varios conjuntos homogéneos como base de artículos para aplicación de una venta cruzada.

	RECETA ELECTRÓNICA	- Posibilidad de leer CIP en la ventana de VENTAS MOSTRADOR para acceso directo al módulo de R.E. (sólo Madrid).
CAJA		
	CIERRE DE CAJA	- Se hace optativo el incluir o no en el importe retirado de caja los pagos mediante transferencia bancaria. - Se permite proteger el cambio de cajón en el cierre de caja.
	INFORME	- Se permite obtener un informe de contabilización de cierres de caja desde el Cuadro Estadístico de Cajas.
RECETAS		
	FACTURACIÓN	- Se permite obtener el resumen de facturación agrupado por grupo de facturación.
	ESTADILLOS	- Posibilidad de incluir en estadillos sólo las recetas firmadas si se factura por D.F. (sólo Castilla-La Mancha).
LIBRO RECETARIO		
	IMPRESIÓN	- Se puede personalizar el nombre de las columnas del listado del Libro, así como fijar el tamaño de cada una. - Posibilidad de dar el formato deseado a la cabecera de los libros impresos. - Se permite situar el número de hoja en la zona superior izquierda al imprimir el Libro.
	ANOTACIÓN REGISTROS	- No se permite cancelación de la introducción de datos para registro en el Libro durante la dispensación y la recepción de mercancías.

COMPRAS		
	CARTERAS	<ul style="list-style-type: none"> - Visualización en carteras de la 'Situación' del artículo (su ubicación física). - Se informa en carteras de si el artículo está o no incluido en el robot dispensador. Posibilidad de acotar y ordenar por este campo.
	PEDIDOS	<ul style="list-style-type: none"> - En definición de condiciones de compra, posibilidad de introducir descuentos/cargos de aplicación directa sobre importe de línea (no en cascada). Esta posibilidad se incluye también en la generación de pedidos directos. - Visualización del stock total del grupo de P.Menor o Conjunto Homogéneos al que pertenece el artículo al hacer pedidos. - Visualización del % I.V.A. en pedidos directos. - Posibilidad de indicar cada cuánto tiempo se debe reintentar el reenvío de pedidos mientras haya faltas del proveedor. - Se elimina pedido si al enviarlo todas las líneas están en falta, y se ha optado por eliminar faltas de la cartera y borrar pedidos vacíos. - Generación opcional de un histórico de pedidos enviados a proveedor. - Ordenación alfabética del selector de proveedores en control de artículos devueltos y en definición de condiciones de compra. - Inclusión de representante y su número de teléfono en el grid de proveedores. - Se incluye Laboratorio en la ventana de resultados tras un cálculo de reaprovisionamiento.
	RECEPCIÓN DE MERCANCÍAS	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de introducir descuentos/cargos de aplicación directa sobre importe de línea (no en cascada) durante la recepción de mercancías. - Posibilidad de que las unidades bonificadas afecten a las devoluciones, o no.

		<ul style="list-style-type: none"> - Visualización durante la recepción de mercancías de las observaciones asociadas al pedido, y también cuando se visualiza el grid de recepciones. - Posibilidad de incluir en la relación valorada de entradas la situación del artículo (ubicación física).
INFORMES		
	ALMACÉN	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de valorar el inventario sin I.V.A. - Inventarios por empresas si se trabaja con MultiNif. - Generación de listas de artículos por colores asociados a los mismos.
	VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> - Comparativo de ventas por vendedor por empresas si se trabaja con MultiNif.
	COMPRAS	<ul style="list-style-type: none"> - Selección de proveedores a consultar en Cuadro Estadístico de Compras. - Ampliación de información ofrecida en el Cuadro Estadístico de Compras: unidades bonificadas, importe a PVP de unidades pedidas, número de pedidos y % de margen en la compra.
CONTABILIDAD		
		<ul style="list-style-type: none"> - Importación de movimientos bancarios según Norma 43 a partir de fichero Excel. - Consulta de extractos directamente desde introducción/consulta de asientos. - Introducción de fecha de factura al añadir registros manualmente al Libro Registro de IVA.
FARMATIC PIN		
		<ul style="list-style-type: none"> - Nuevo proceso que permite la definición y gestión de planes de incentivos a vendedores.

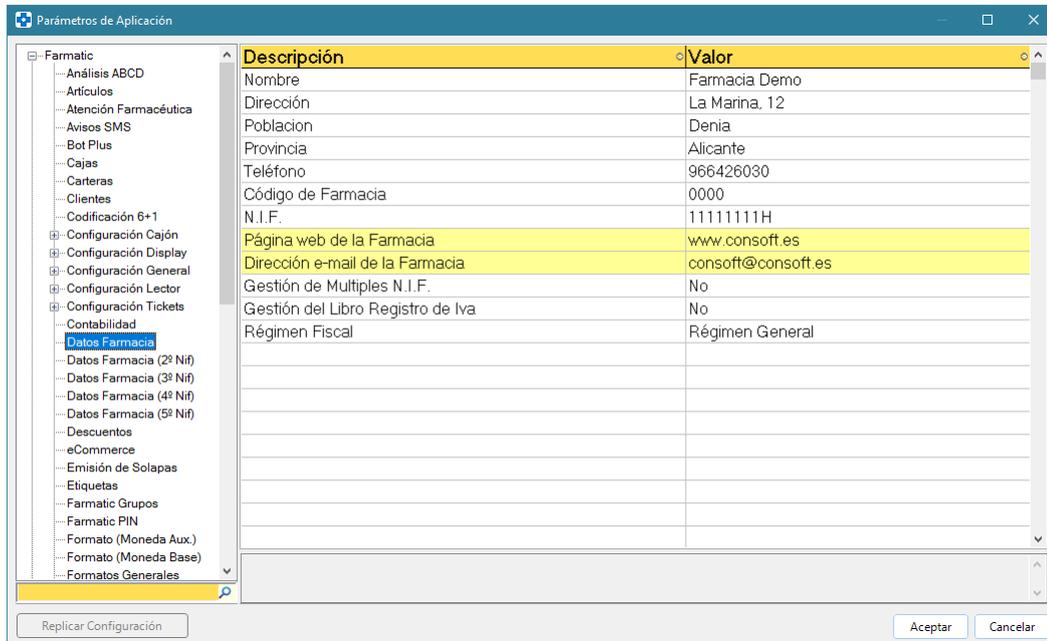
ENTORNO DE TRABAJO		
		<ul style="list-style-type: none">- En búsquedas de artículo en almacén (<F5>) se muestra si hay stock en el robot dispensador.- Recuperación de elementos seleccionados en selectores de entornos de aplicación.- Cambio de icono de la aplicación.
MULTIALMACÉN		
		<ul style="list-style-type: none">- Actualización de fechas de caducidad de artículos en almacén destino al ejecutar órdenes de traspaso.- Se identifican los artículos del robot dispensador en órdenes de traspaso.

A continuación se detallan las modificaciones que estos cambios suponen en cada punto de Farmatic.

CONFIGURACIÓN / PARÁMETROS

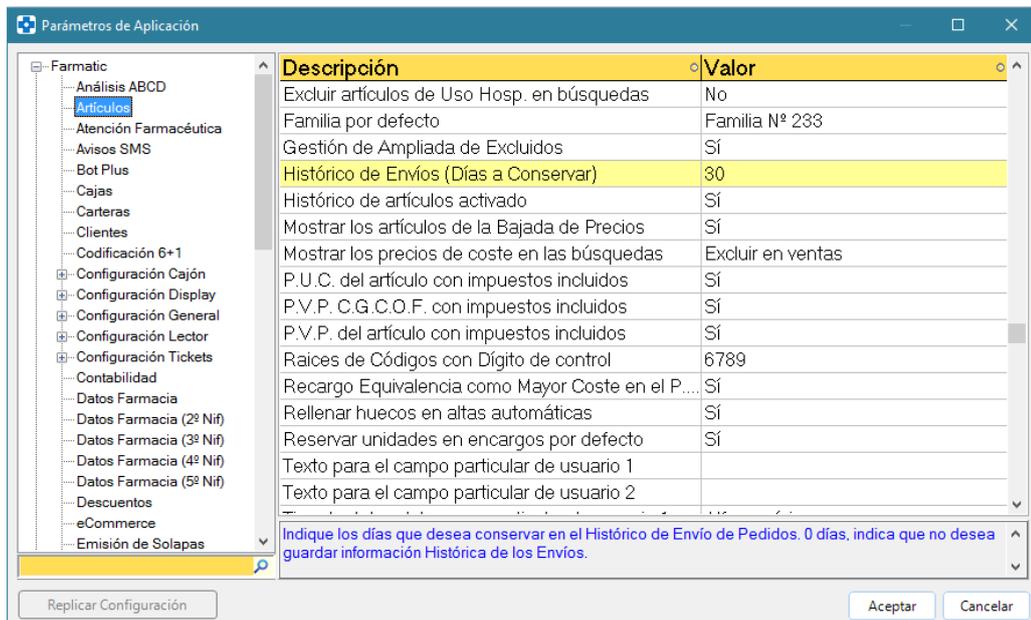
DATOS FARMACIA

► Nuevos parámetros *Página web de la farmacia* y *Dirección email de la farmacia*, donde indicar dichos datos si se desea que éstos figuren en las facturas, albaranes y presupuestos emitidos a clientes.



ARTÍCULOS

► Nuevo parámetro *Histórico de Envíos (Días a Conservar)*. Permite indicar el número de días de los que se desea conservar un histórico de envíos de pedidos realizados. Por omisión se asumen 30 días. En caso de indicar 0, no se guardará dicho histórico.



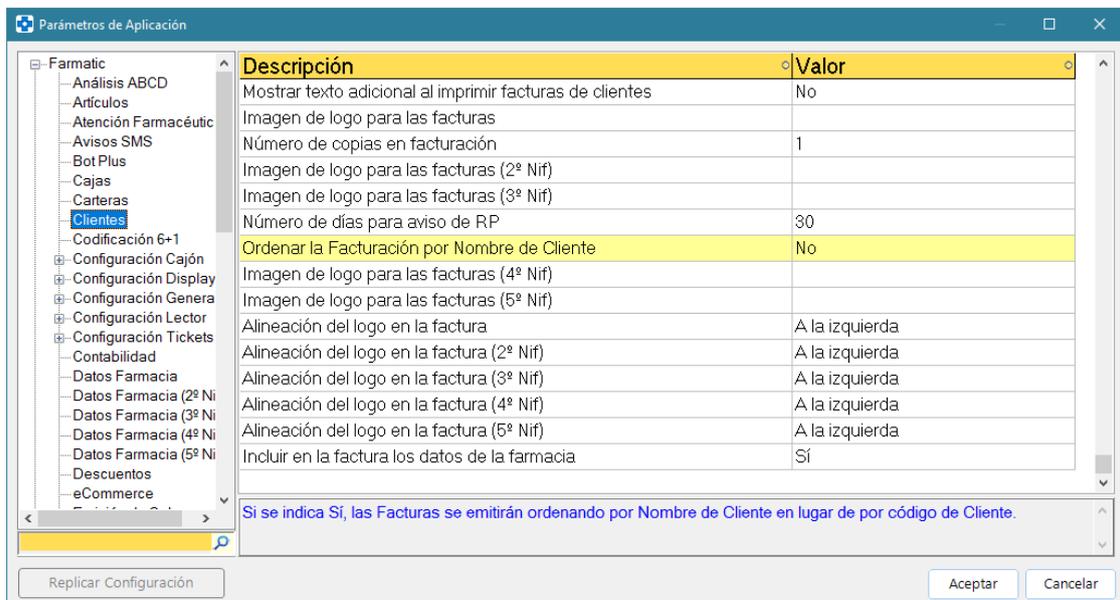
CAJAS

► Nuevo parámetro *Imp. Retirado de Caja incluye saldo de transferencias*, donde indicar si el importe retirado de caja al efectuar el cierre lleva o no incluido el importe de pagos mediante transferencias bancarias.



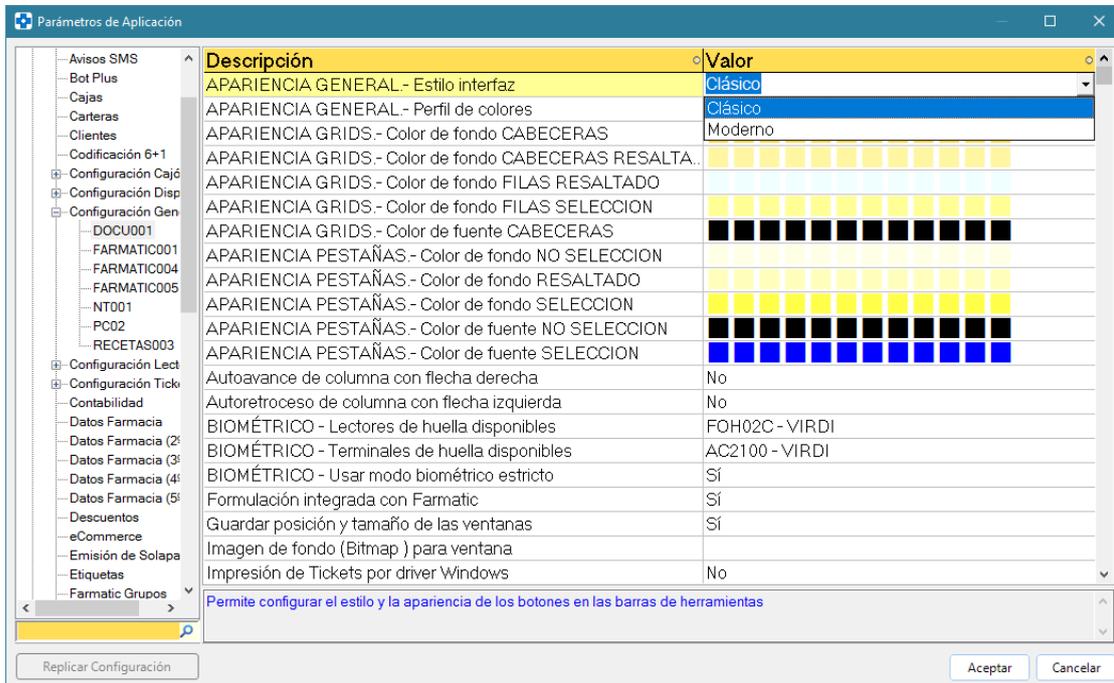
CLIENTES

► Nuevo parámetro *Ordenar la Facturación por Nombre de Cliente*. Si se activa, las facturas a clientes y las relaciones de compras se obtendrán ordenadas por nombre de cliente. Si no se activa, se ordenarán por código de cliente, como en versiones anteriores.



CONFIGURACIÓN GENERAL

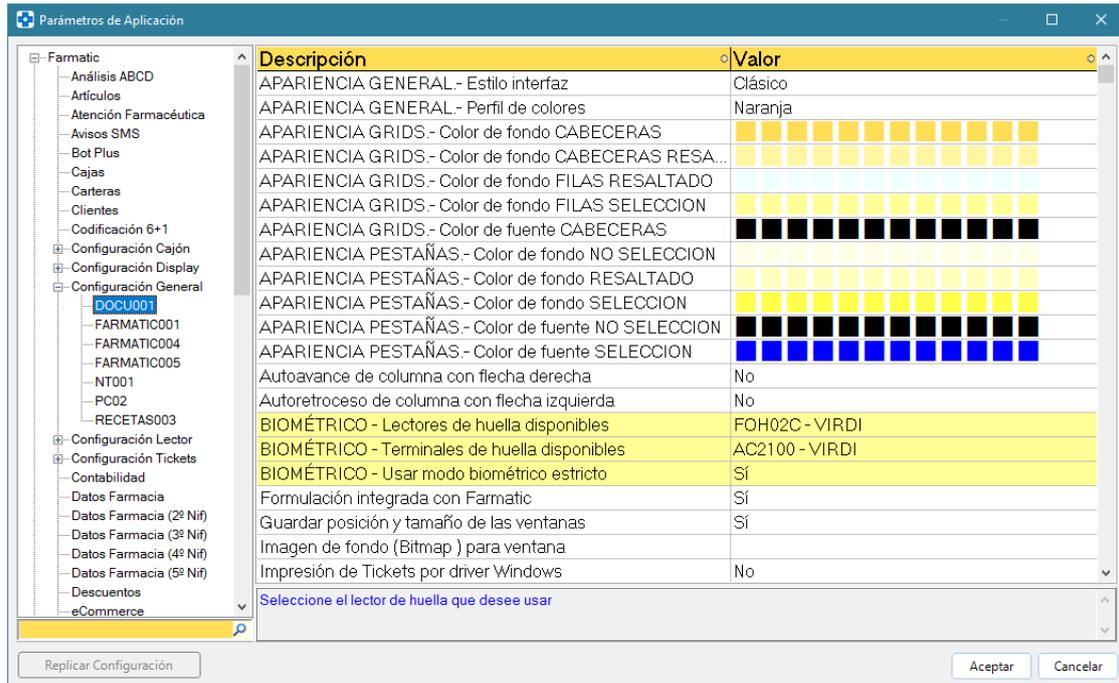
► Nuevo parámetro **APARIENCIA GENERAL.- Estilo interfaz** en el que elegir si se desea una apariencia de Farmatic Clásica (la de versiones anteriores) o Moderna (con nuevos iconos).



► Nuevos parámetros de configuración relacionados con la identificación de vendedores mediante control biométrico (lector de huella dactilar):

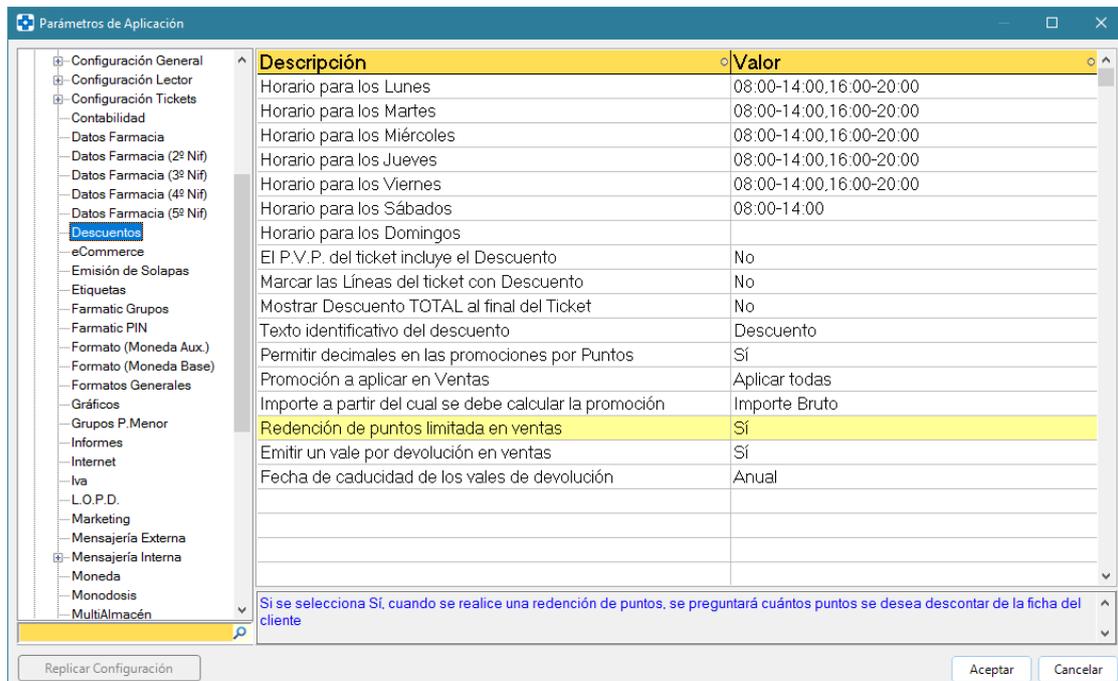
- **BIOMÉTRICO-Lectores de huella disponibles** y **BIOMÉTRICO-Terminales de huella disponibles**. Indicar el lector de huella y/o terminal de huella que se va a utilizar. Solo aparecerán disponibles aquellos que estén conectados. Si no se va a usar lector o terminal, dejar en ese parámetro 'No usar lector biométrico'. Si hay lector/terminal, la identificación de vendedor en los procesos con acceso protegido se realizarán mediante lectura de huella dactilar. Si se indica que no se usa lector ni terminal, la identificación se realizará como en versiones anteriores por vendedor/contraseña.

- **BIOMÉTRICO- Usar modo biométrico estricto**. En caso de usar identificación por huella dactilar, este parámetro determina si en los procesos en los que se selecciona vendedor se permite la selección manual o no. Si se indica que sí, el selector de vendedor estará habilitado para que se pueda seleccionar vendedor y luego introducir su huella. Si se indica que no, el selector de vendedor estará inhabilitado y se pedirá directamente lectura de huella para identificar al vendedor.



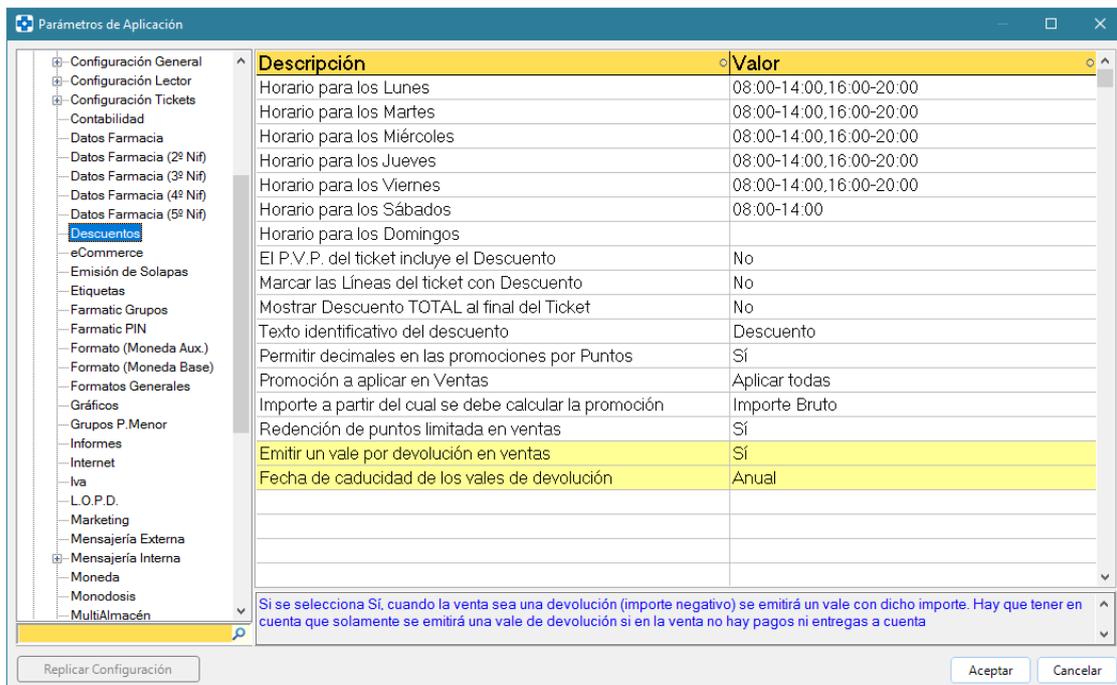
DESCUENTOS

► Nuevo parámetro *Redención de puntos limitada en ventas*. Si se activa este parámetro, al aplicar redenciones de puntos/euros en la venta se preguntará cuántos puntos o euros acumulados del cliente se desea utilizar. Por defecto estará desactivado, con lo que el funcionamiento será como en versión anterior, es decir, en la redención se utilizarán todos los puntos/euros acumulados que tenga el cliente.



► Nuevo parámetro *Emitir un vale por devolución en ventas*. Si se activa, cuando se hagan devoluciones de venta (el importe de la venta sea negativo), en vez de devolverse el dinero al cliente, se le emitirá un vale que podrá utilizar para el pago de futuras ventas. Por defecto, este parámetro estará desactivado.

► Nuevo parámetro *Fecha de caducidad de los vales de devolución*. En el caso de que se vayan a emitir vales de devolución (parámetro anterior), se podrá optar por que éstos no tengan fecha de caducidad o bien que caduquen al mes o al año de su emisión, según se indique en este parámetro.



INTERNET

► Nuevo parámetro *Página de Inicio de Alliance HealthCare*, donde indicar la url de acceso a la web de Alliance HealthCare. Por defecto se propone la dirección [HTTP://WWW.ALLIANCE-HEALTHCARE.ES/](http://www.alliance-healthcare.es/).



TICKETS

► Se incluyen los parámetros que permiten personalizar los tickets de encargos, de forma independiente a los tickets de ventas. Así, se podrán incluir hasta 4 líneas de texto en el pide los tickets de encargos. Por ejemplo, indicando cuántos días se guardan los encargos, un teléfono de consultas al respecto, etc. Por omisión se conservarán los textos que se tengan definidos para tickets de venta. Estos datos serán independientes para cada empresa si se trabaja con

MultiNif. Mediante el botón Ticket de Prueba se puede imprimir un ticket de prueba para ver cómo queda.

Descripción	Valor
1ª Línea de Cabecera	Farmacia DEMO Impresión Ticket
1ª Línea de Pie	Gracias por su visita
1ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Los encargos caducan a los 15 días
2ª Línea de Cabecera	C/Sandunga. 20 - P 2
2ª Línea de Pie	Le esperamos pronto
2ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Siempre a su servicio
3ª Línea de Cabecera	03700 Denia (Alicante)
3ª Línea de Pie	
3ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Consulta encargos: 620107714
4ª Línea de Cabecera	
4ª Línea de Pie	
4ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Gracias por su confianza
Gestión de CIPS en Doc. de Venta.	No
Idioma del ticket	Castellano
Imprimir Ticket que determina su C.Autónoma	No
Imprimir consejos de artículos en tickets	No
Imprimir información ampliada del Copago	No
Imprimir la descripción completa del artículo	No

► En el parámetro *Imprimir ticket en ventas cuando se tiene "No Ticket"* se incluye la nueva opción 'Imprimir si NO hay líneas de aportación en la venta', que hará que aunque por defecto en *VENTAS MOSTRADOR* se tenga seleccionado no sacar ticket, cuando la venta sea totalmente libre (sin líneas con aportación) sí se imprima ticket.

Descripción	Valor
4ª Línea de Cabecera	
4ª Línea de Pie	
4ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Gracias por su confianza
Gestión de CIPS en Doc. de Venta.	No
Idioma del ticket	Castellano
Imprimir Ticket que determina su C.Autónoma	No
Imprimir consejos de artículos en tickets	No
Imprimir información ampliada del Copago	No
Imprimir la descripción completa del artículo	No
Imprimir ticket de crédito por duplicado	No
Imprimir ticket en ventas cuando se tiene "No ticket"	Imprimir si NO hay líneas de aportación
Imprimir un único ticket multinif	No
Incluir datos del cliente en tickets de contado	Sí
Incluir desglose de I.V.A. en el ticket	Sí
Incluir la información de las Promociones	No
Mostrar al final el saldo pendiente del cliente	No
Mostrar el Total en la Moneda Auxiliar	No

Si en ventas tenemos activada la opción "No ticket", cuando haya alguna línea con aportación, se imprimirá el ticket dependiendo de este parámetro

VENTAS

► Nuevo parámetro *Imprimir días de recogida en el ticket de encargos*, donde indicar si se desea que en los tickets de encargos se informe de en cuántos días se podrá recoger el encargo en cuestión.

The screenshot shows the 'Parámetros de Aplicación' window with a tree view on the left and a table of parameters on the right. The 'Ventas' category is selected in the tree view. The table lists various application parameters and their values.

Descripción	Valor
Gestión de Precios de Referencia (Control Estricto de Ve...	Sí
Gestión de Precios de Referencia (Mostrar con artículos ...	No
Gestión de Precios de Referencia (Presentación)	Por Mayor Stock
Gestión de Precios de Referencia (Tipo)	P.V.P. del Artículo sin diferencial
Gestión de medicamentos Excluidos de la S.S. en ventas	Farmatic
Gestión de medicamentos Visados en ventas	Farmatic
Gestión del Libro Recetario al Confirmar Receta	Sí
Importe por omisión en ventas a crédito	0
Impresión automática de encargos	Sí
Impresión de solapas al completar bloque	Sí
Imprimir Resguardo en Op. Pendientes	Resguardo Completo
Imprimir días de recogida en el ticket de encargos	Sí
Incluir el rótulo "Es Copia" en la reimpresión	Sí
Libro Estupefacientes - Introducir los apellidos del médic...	No
Libro Recetario al finalizar la Venta	No
Libro de Estupefacientes - Generar automáticamente mo...	No
Libro de Estupefacientes - Mantener movimiento original ...	No
Meses para aviso de caducidad	3
Modificaciones en Op. Pdtes. de Cobro	Sólo nuevos Artículos
Modificar línea recuperada del saldo de clientes	Sí
Mostrar Puntos/Euros al cerrar la venta	No

Si se indica Sí, en el ticket de los encargos aparecerán los días de recogida.

Buttons: Replicar Configuración, Aceptar, Cancelar

MAESTROS

ARTÍCULOS

▶ Al dar de alta un nuevo artículo, se recogerá su P.V.L. de la base de datos del C.G.C.O.F. Este dato es susceptible de ser actualizado automáticamente cuando se reciban nuevas bases de datos, si así se configura en el proceso **ACTUALIZACIÓN DE ARTÍCULOS DESDE LA BD DEL CGCOF**.

▶ Se permite introducir el artículo mediante la lectura del código QR Datamatrix que algunos laboratorios ya están incluyendo en las cajetillas de sus productos



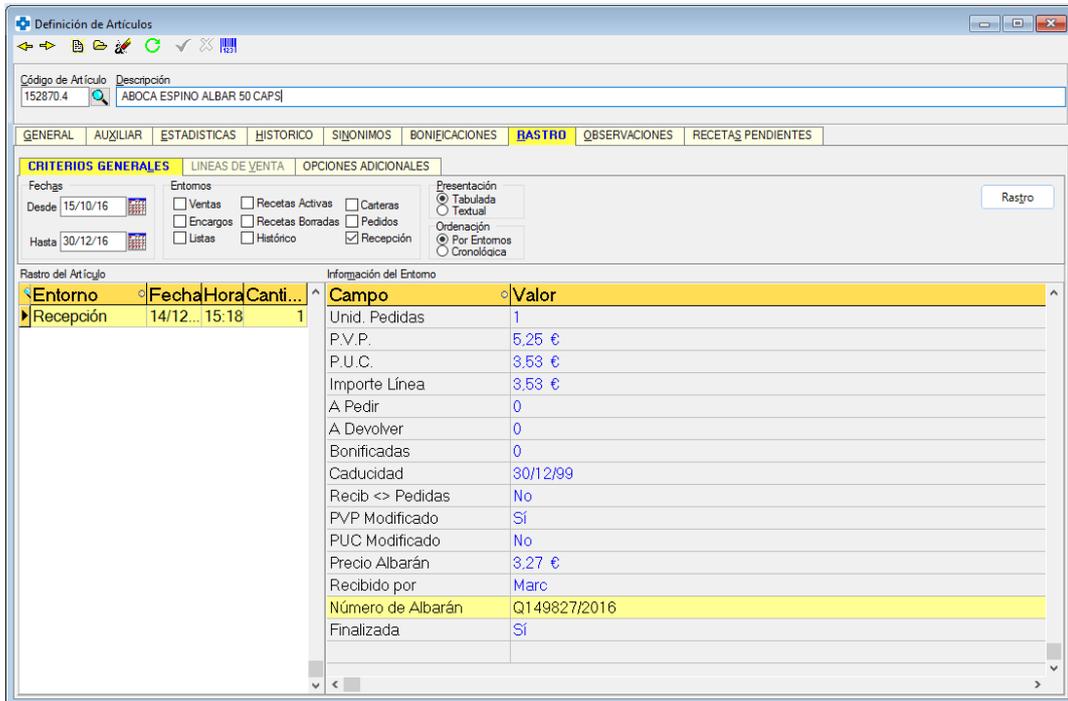
(). Cuando se lea un código QR, se mostrará en la pestaña “GENERAL” de la ficha del artículo la información complementaria que incluye: Código de barras, Lote, Serie y Caducidad.

Fecha	Hora	Acción	Variación
10/11/16	16:43	Borrado Cartera Ventas	-2
10/11/16	16:43	A Pedido	2
09/11/16	18:23	Act Cartera Ventas	1
09/11/16	18:23	Venta	-1
09/11/16	18:02	Act Cartera Ventas	1
09/11/16	18:02	Venta	-1
09/11/16	17:37	Alta	0

▶ En la consulta de “HISTÓRICO”, activando el check ‘Mostrar Todos los artículos’, ahora se mostrará el vendedor que realiza la acción siempre y cuando se identificara al realizarla.

Máq...	Motivo	Tipo Movimiento	Inicial	Variación	Final	Vendedor
TPV04	Act.Cartera Encar...	Entrada en Cartera	0	1	1	Marta
TPV04	Act.Cartera Faltas...	Entrada en Cartera	0	1	1	Marta
TPV04	A Pedido	Entrada en Pedido	0	1	1	Marta
TPV04	Borrado Cartera F...	Salida de Cartera	1	-1	0	Marta
TPV04	Act.Cartera Faltas...	Entrada en Cartera	0	1	1	Marta
TPV04	A Pedido	Entrada en Pedido	0	1	1	Marta

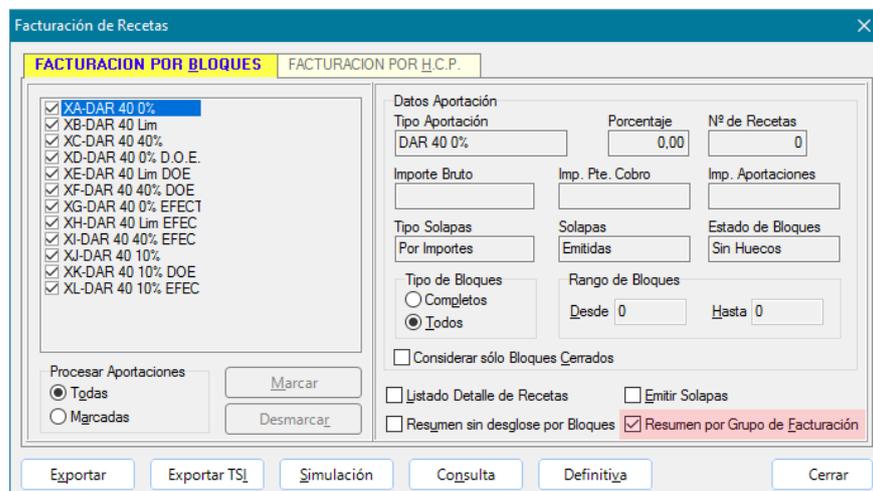
► En la consulta de “RASTRO”, tanto en su versión tabulada como textual, en la información correspondiente a recepción de mercancías se incluye ahora el **Número de Albarán**.



■ APORTACIONES

● FACTURACIÓN DE RECETAS

► Se permite obtener un resumen de facturación agrupado por grupo de facturación., de forma que el informe presente para cada grupo de facturación los tipos de aportación correspondientes y un subtotal por cada grupo. El informe incluirá también un total de todos los grupos. Para obtener este informe se debe activar el nuevo check Resumen por Grupo de Facturación, disponible tanto en la ventana de “FACTURACIÓN POR BLOQUES” como en la de “FACTURACIÓN POR H.C.P.”



Ejemplo del nuevo informe si se factura por bloques:

RESUMEN - FACTURACION DE RECETAS Farmacia Demo * Farmacia N°: 0000 * calle de la Farmacia * Población										
Fecha del Resumen: 03/11/16								Página n°: 1		

Grupo de Facturación: Grupo 01										
N°Bloque	Código	Descripción	Recetas	Precintas	Suma Cód.	Suma Imp.	%Ap	Imp. Aport.	Imp. Deduc.	Liq. Pta.
1	02	Aportación 02	4	4	846	5,80	10,00	0,58	0,43	4,79
2	02	Aportación 02	1	1	21	3,30	10,00	0,33	0,25	2,72
Subtotales:										
2			5	5	867	9,10		0,91	0,68	7,51

SubTotal Grupo:										
2			5	5	867	9,10		0,91	0,68	7,51

⇒ AGRUPACIÓN POR GRUPO DE FACTURACIÓN Y SUBTOTAL DEL GRUPO

Grupo de Facturación: MUFACE-Esp.(sin visado)										
N°Bloque	Código	Descripción	Recetas	Precintas	Suma Cód.	Suma Imp.	%Ap	Imp. Aport.	Imp. Deduc.	Liq. Pta.
1	MA	Aportación MA	2	2	42	100,74	30,00	98,84	7,56	-5,66
Subtotales:										
1			2	2	42	100,74		98,84	7,56	-5,66

1	V0	Aportación V0	2	2	487	77,72	10,00	2,74	3,78	71,20
Subtotales:										
1			2	2	487	77,72		2,74	3,78	71,20

1	V9	Aportación V9	5	5	786	214,05	40,00	0,00	11,33	202,72
Subtotales:										
1			5	5	786	214,05		0,00	11,33	202,72

1	W6	Aportación W6	1	1	21	50,37	0,00	0,00	3,78	46,59
Subtotales:										
1			1	1	21	50,37		0,00	3,78	46,59

1	W7	Aportación W7	1	1	21	50,37	10,00	5,04	3,78	41,55
Subtotales:										
1			1	1	21	50,37		5,04	3,78	41,55

SubTotal Grupo:										
5			11	11	1.357	493,25		106,62	30,22	356,41

⇒ AGRUPACIÓN POR GRUPO Y SUBTOTAL DEL GRUPO

Total:										
7			16	16	2.224	502,35		107,53	30,90	363,92
										19,78
										383,70

⇒ TOTAL DE TODO EL INFORME

Ejemplo del nuevo informe si se factura por H.C.P.:

RESUMEN - FACTURACION DE RECETAS EN H.C.P. Farmacia Demo * Farmacia Nº: 0000 * calle de la Farmacia * Población	
Fecha del Resumen: 16/11/16	Página nº: 1

Grupo de Facturacion: RECETA ELECTRÓNICA MADRID							
H.C.P.	Recetas	Precintas	Suma Cód.	Suma Imp.	Imp. Aport.	Imp. Deduc.	Liq. Pte.
11111111111111111111	1	1	770	7,42	4,45	0,56	2,41
1234	3	3	63	151,11	40,30	11,33	99,48
1234567890	3	3	1.053	77,42	32,45	3,11	41,86
12345678900	1	1	770	7,42	4,45	0,56	2,41
1234567890123456	2	2	1.540	14,84	8,90	1,11	4,83
238116907	3	3	1.813	39,87	0,00	2,72	37,15
8953230	4	4	1.652	6,00	0,00	0,00	6,00
DF0123456789	9	9	3.237	171,69	17,19	11,33	143,17

SubTotal Grupo:							
8	26	26	10.898	475,77	107,74	30,72	337,31

⇒ AGRUPACIÓN DE LOS HCP POR GRUPO DE FACTURACIÓN Y SUBTOTAL DEL GRUPO

Grupo de Facturacion: RECETA VALENCIA							
H.C.P.	Recetas	Precintas	Suma Cód.	Suma Imp.	Imp. Aport.	Imp. Deduc.	Liq. Pte.
1234567890123	1	1	21	3,30	0,33	0,25	2,72

SubTotal Grupo:							
1	1	1	21	3,30	0,33	0,25	2,72

⇒ AGRUPACIÓN DE LOS HCP POR GRUPO DE FACTURACIÓN Y SUBTOTAL DEL GRUPO

Grupo de Facturacion: RE							
H.C.P.	Recetas	Precintas	Suma Cód.	Suma Imp.	Imp. Aport.	Imp. Deduc.	Liq. Pte.
00022225133	2	2	34	5,80	0,00	0,43	5,37
DF11115896	1	1	21	3,30	0,00	0,25	3,05

SubTotal Grupo:							
2	3	3	55	9,10	0,00	0,68	8,42

⇒ AGRUPACIÓN DE LOS HCP POR GRUPO DE FACTURACIÓN Y SUBTOTAL DEL GRUPO

Total:							
11	30	30	10.974	488,17	108,07	31,65	348,45
Devol. Labor.:						20,26	368,71

⇒ TOTAL DEL INFORME

● ESTADILLOS

► Si se tiene activa la Receta Electrónica de Castilla - La Mancha, en la edición de aportaciones de estadillos se dispone ahora del check **Considerar sólo Recetas Firmadas**. Si se factura por D.F., la activación de este check hará que cuando se genere el estadillo se tengan en cuenta solamente las recetas que hayan sido firmadas desde el módulo de Receta Electrónica. En el caso de facturación por tipos de aportación, este nuevo check no surte efecto alguno.

Modificación del Grupo de Aportaciones Isfas

Grupo de Aportaciones

Entrega: 1 Estadillo: isfas.dot Nombre: isfas

Descripción: isfas Tipo: Grupo Simple

Aportaciones

Aportación	Descripción en el Impreso	Base	Facturar
ISFAS AL./TIR...	ISFAS AL./TIRA	2	Sí

Cada Aportación tiene una Acotación particular

Acotación

Tipo de Bloques: Todos Completos

Rango de Bloques: Desde 0 Hasta 9.999

Enlazar con el Envío anterior
 No imprimir si no hay datos
 Considerar sólo Bloques Cerrados
 Cerrar los Bloques No Facturados
 Considerar sólo Recetas Firmadas

Aplicar Aceptar Cancelar

GESTIÓN DE ARTÍCULOS

PROMOCIONES

► En promociones por descuento se introduce una nueva modalidad 'por importe fijo' que permite aplicar descuentos en los que no se aplica un porcentaje o importe de descuento, sino que se fija un importe concreto a cobrar. Por ejemplo, por la compra de 12 potitos se cobran 10 €, por la compra de 6 potitos se cobran 6 €, etc.

Para definir una promoción de este tipo, se definirá la promoción tipo Descuento, pero activando el nuevo check **Importe Fijo**, con lo que en las líneas de definición de la promoción se podrá indicar el importe fijo a cobrar (en vez del descuento a aplicar). La diferencia entre el importe fijo a cobrar y el importe que se debería haber cobrado de no haber promoción se tratará a todos los niveles como un descuento.

Edición de la Promoción POTITOS

Tipo de Promoción: Descuento | Descripción: POTITOS | Base Artículos: Lista | Lista de Artículos promocionados: potitos

Tipo de Ventas: Venta Libre | Duración y Horario: | Base Clientes: Todos | Elemento promocionado:

Unidades		Importes		Promoción
Desde	Hasta	Desde	Hasta	Imp.Fijo
6	6			6.00 €
12	12			10.00 €

Configuración

Aplicar

Pvp Auxiliar | Descuento en Euros

Importe Unitario | Nuevo P.V.P.

Importe Fijo

Promoción Extendida

Promoción Deshabilitada

Se permiten descuentos en Ventas

Aplicable a Lotes

Marcar promoción como preferida

Observaciones de la Promoción

Mostrar observaciones en el ticket de venta | Respetar el formato en el ticket

Aplicar | Aceptar | Cancelar

► En promociones por descuento se introduce la modalidad 'por importe unitario' consistente en que al aplicar la promoción se cobra al cliente un importe fijo por unidad del producto promocionado, en vez de cobrar su P.V.P. de ficha. Por ejemplo, se puede definir una promoción consistente en que en ventas de más de 3 unidades de un determinado champú, se cobren 2€ por unidad, en vez de los 5€ que cuesta normalmente una unidad de dicho champú.

Para definir una promoción de este tipo, se definirá la promoción tipo Descuento, pero activando el nuevo check **Importe Unitario**, con lo que en las líneas de definición de la promoción se podrá indicar el importe fijo a cobrar (en vez del descuento a aplicar). La diferencia entre el importe fijo a cobrar y el

importe que se debería haber cobrado de no haber promoción se tratará a todos los niveles como un descuento.

Edición de la Promoción CHAMPÚ MUSSVITAL

Tipo de Promoción: Descuento Descripción: CHAMPÚ MUSSVITAL Base Artículos: Artículo Artículo promocionado: MUSSVITAL CHAMPU ANTICASPA NOGAL Y PIROCTONE OLA

Tipo de Ventas: Venta Libre Duración y Horario: Duración: 4 Hasta: 10 Base Clientes: Todos Elemento promocionado:

Unidades		Importes		Promoción
Desde	Hasta	Desde	Hasta	Imp. Unitario
4	10			2.00 €

Configuración

Aplicar

Pvp Auxiliar Descuento en Euros Marcar promoción como preferida

Importe Unitario Nuevo P.V.P. Observaciones de la Promoción

Importe Fijo Mostrar observaciones en el ticket de venta Respetar el formato en el ticket

Promoción Extendida

Promoción Deshabilitada

Se permiten descuentos en Ventas

Aplicable a Lotes

Promoción hasta fin de existencias

Total: 0 Restantes: 0

Aplicar Aceptar Cancelar

Se empezará a aplicar promoción cuando la venta alcance al menos las unidades 'Desde'. Si no se alcanza esa cantidad no se aplica promoción. Según el ejemplo de la pantalla, en ventas de menos de 4 unidades no se aplica promoción.

Si se aplica promoción, se cobrará el importe de promoción a todas las unidades hasta llegar a las unidades 'Hasta'. Las unidades de más se cobrarán a precio normal de ficha.

Siguiendo con el ejemplo reflejado en la pantalla consistente en cobrar 2€ en ventas de entre 4 y 10 unidades del champú, si se venden 4 o más hasta llegar a 10, se cobrarán a 2€ la unidad. Si se vendieran 13, las 10 primeras se cobrarían a precio de promoción, y las otras 3 a P.V.P. de ficha. Si se vendieran 20, se cobrarían todas a precio de promoción.

► En promociones por descuento se introduce la modalidad 'por nuevo P.V.P.' consistente en que al aplicar la promoción se toma como P.V.P. de la venta el indicado en la promoción en vez del P.V.P. de la ficha del producto promocionado. Por ejemplo, se puede definir una promoción consistente en que en ventas de más de 5 ó más unidades de un determinado chupete, se aplique un P.V.P. de 3€, en vez de los 5€ que figura en su ficha como P.V.P. habitual.

Para definir una promoción de este tipo, se definirá la promoción tipo Descuento, pero activando el nuevo check **Nuevo P.V.P.**, con lo que en las líneas de definición de la promoción se podrá indicar el P.V.P. a cobrar (en vez del descuento a aplicar). En la aplicación de este tipo de promoción no se

genera descuento alguno, ya que el precio de promoción se trata como un P.V.P. directamente.

Edición de la Promoción Chupete noche silic.

Tipo de Promoción: Descuento Descripción: Chupete noche silic. Base Artículos: Artículo Artículo promocionado: AVENT CHUPETE NOCHE SILICONA 2U 6309 +6 MES

Tipo de Ventas: Venta Libre Duración y Horario: Base Clientes: Todos Elemento promocionado:

Unidades		Importes		Promoción	P.V.P.
Desde	Hasta	Desde	Hasta		
10	20				3,00 €

Configuración

Aplicar

Pvp Auxiliar Descuento en Euros

Importe Unitario Nuevo P.V.P.

Importe Fijo

Promoción Extendida

Promoción Deshabilitada

Se permiten descuentos en Ventas

Aplicable a Lotes

Promoción hasta fin de existencias

Total: 0 Restantes: 0

Marcar promoción como preferida

Observaciones de la Promoción

Mostrar observaciones en el ticket de venta Respetar el formato en el ticket

Aplicar Aceptar Cancelar

Si en la misma venta hay unidades dentro del rango de la promoción y otras fuera, se cobrarán a P.V.P. de promoción las que entren y el resto se cobrarán a P.V.P. de ficha. Por ejemplo, una promoción consistente en cobrar 3€ en ventas de entre 10 y 20 unidades del chupete. Si se alcanza una venta de 10 unidades se cobrarán a 2€ (P.V.P. de promoción) por unidad hasta llegar a las 20. Si se venden 25 se cobrarán 20 a P.V.P. de promoción, y las 5 restantes a P.V.P. de ficha.

Ahora bien, como en una misma línea de venta no es posible aplicar dos P.V.P. diferentes, automáticamente se desglosará la venta en dos líneas: una con las unidades de promoción a P.V.P. de promoción, y otra con las unidades fuera de promoción con P.V.P. de ficha.

Ventas Mostrador

Doc. Activo Tipo. Doc.: Fact.Simplificada

Ciente (Por Código)

Vendedor: 1

S.Act. 30 Situación Uds.Cartera S.Robot

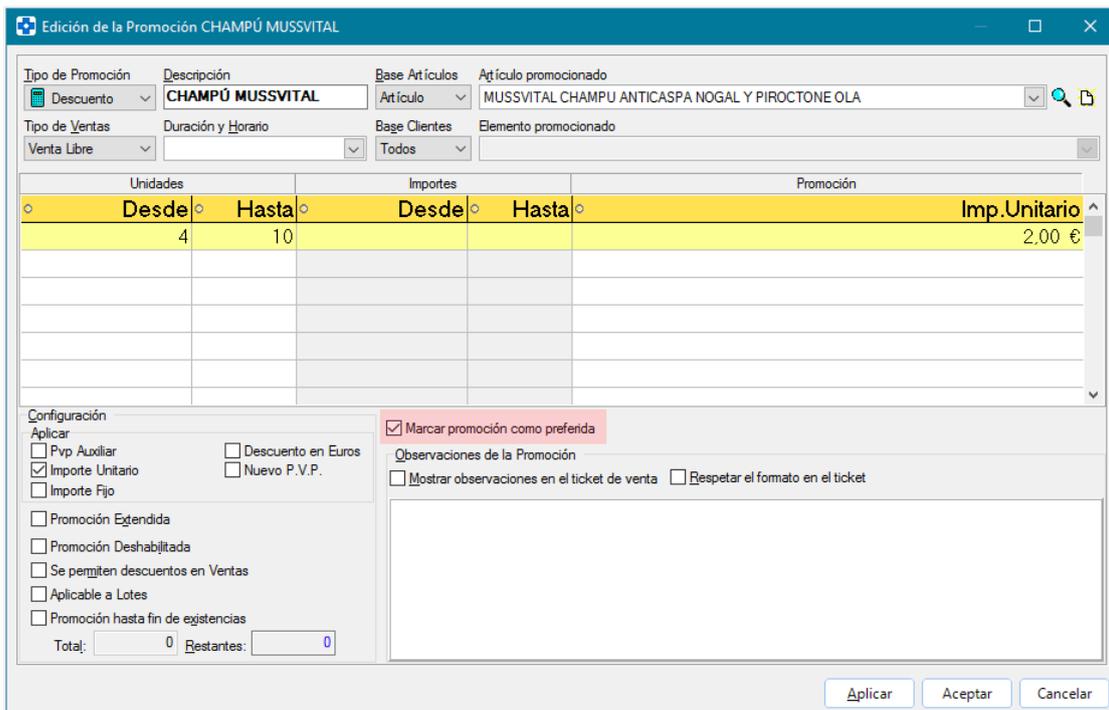
S.Mín. 10 Fecha U.M. 20/04/07 Uds.Pedidas

S.Máx. 35 Caducidad Uds.Encargo

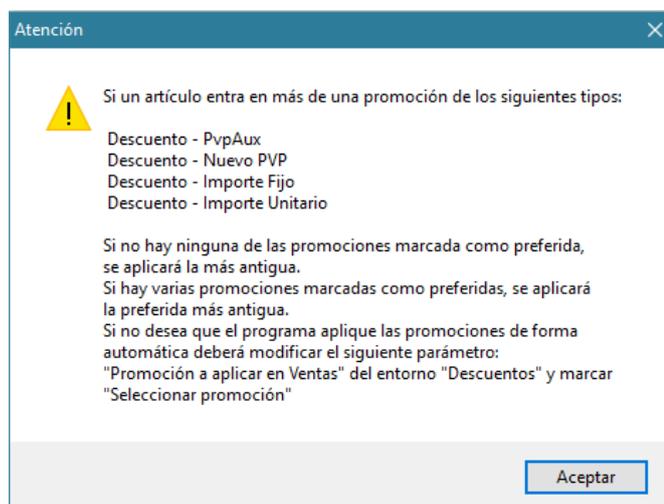
Venta Libre Pvp = Pvp Oferta 25 Unidades, 2 Líneas, Total a PVP: 85,00 €

Código	Descripción del artículo	T.A.	Cant.	P.V.P.	Importe	Tipo
113387	AVENT CHUPETE NOCHE SILICONA 2U...		20	3,00 €	60,00 €	★
113387	AVENT CHUPETE NOCHE SILICONA 2U...		5	5,00 €	25,00 €	

► No es posible aplicar simultáneamente sobre una misma venta de artículo más de una promoción por PvpAux, Nuevo PVP, Importe Fijo o Importe Unitario. Por ello, este tipo de promociones dispondrán del check **Marcar promoción como preferida**, para poder determinar qué promoción aplicar en caso de coincidencia si se tiene el parámetro *Promoción a aplicar en Ventas* con el valor "Aplicar Todas". De ser el caso, se aplicará la que esté marcada como preferida. Si varias de ellas lo estuvieran, se aplicará la más antigua. De igual forma, se aplicará la más antigua si ninguna de ellas está marcada como preferida.

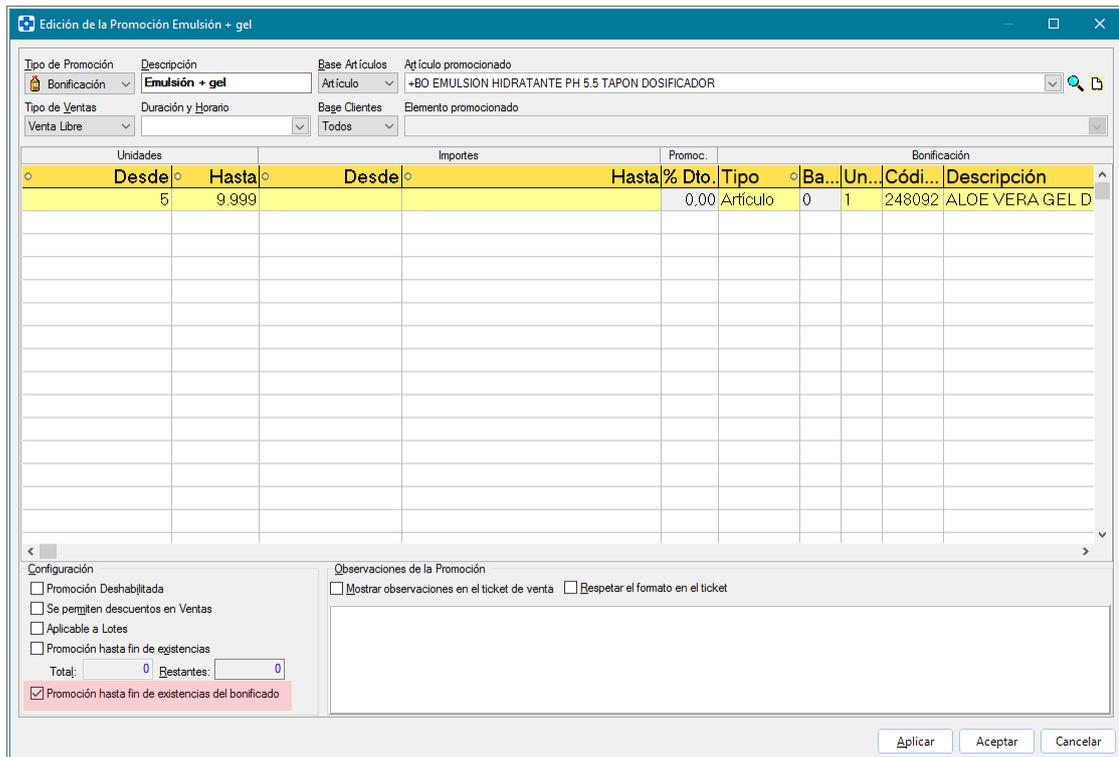


Si se tiene parametrizado "Aplicar Todas" las promociones, al grabar una promoción por 'PvpAuxiliar', 'Importe Unitario', 'Importe Fijo' o 'Nuevo PVP', se emitirá un mensaje explicando el criterio que se aplicará en la venta para elegir promoción cuando haya coincidencia (la preferida, y si no la hay o hay varias, la más antigua).



Si no se desea aplicar estos criterios, modificar el parámetro Promoción a aplicar en Ventas y dejarlo con el valor “Seleccionar Promoción”, para que se pregunte en cada venta qué promoción se prefiere aplicar. Dicho parámetro se encuentra en el entorno DESCUENTOS del proceso CONFIGURACIÓN / PARÁMETROS.

► En las promociones por bonificación, ahora se permite limitar la vigencia de la promoción a fin de existencias del artículo que se regala. Para ello bastará con activar el check **Promoción hasta fin de existencias del bonificado**.



Ahora bien, puesto que las promociones por bonificación pueden ser de tipo artículo, de tipo lote de artículos o bien de tipo bonus, debe tenerse en cuenta que:

- . Si es tipo artículo, la activación del nuevo check implica que la promoción estará vigente hasta que se acaben las existencias del artículo que se regala.
- . Si es de tipo lote, la promoción estará vigente hasta que se agoten las existencias de alguno de los artículos que componen el lote que se regala.
- . Si es de tipo bonus, puesto que el artículo bonificado es el mismo que el que desencadena la promoción, se permitirá o no la aplicación de la promoción en función de cómo se tenga configurado el parámetro *Permitir ventas de artículos con stock<=0*.

► En promociones extendidas se puede ahora aplicar un importe fijo de descuento. En la columna 'Tipo' se indicará si el descuento es en porcentaje o en importe en euros. En la columna 'Oferta' los porcentajes se muestran con % y los importes fijos con €.

Unidades		Importes		Promoción		Promoción Extendida		
Desde	Hasta	Desde	Hasta	% Dto.	Unidades Entorno	Elemento	Tipo	Oferta/Precio
1	9.999	1,00 €	9.999,00 €	5,00	0		Euros	1,00 € Cualquiera

Configuración

Aplicar

Pvp Auxiliar Descuento en Euros

Importe Unitario Nuevo P.V.P.

Importe Fijo

Promoción Extendida

Promoción Deshabilitada

Se permiten descuentos en Ventas

Aplicable a Lotes

Promoción hasta fin de existencias

Total: 0 Restantes: 0

Observaciones de la Promoción

Mostrar observaciones en el ticket de venta Respetar el formato en el ticket

Aplicar Aceptar Cancelar

► Posibilidad de indicar día exacto de fin de promoción tipo 'Vale'. 'Vale Puntos' y 'Vale Servicio'. En el desplegable de período de validez se debe escoger Fecha, e indicar el día en cuestión.

Unidades		Importes		Promoción	
Desde	Hasta	Desde	Hasta	% Dto.	
1	0	25,00 €	50,00 €	5,00	

Condiciones en Ventas para que esta Promoción sea Aplicable:

Base Artículos: Todos Elemento Promocionado:

Configuración

Período de validez del Vale: 31/12/16 Fecha

Tipo Vale Porcentaje Tipo Vale Euros

Promoción Deshabilitada

Se permiten descuentos en Ventas

Aplicable a Lotes

Promoción hasta fin de existencias

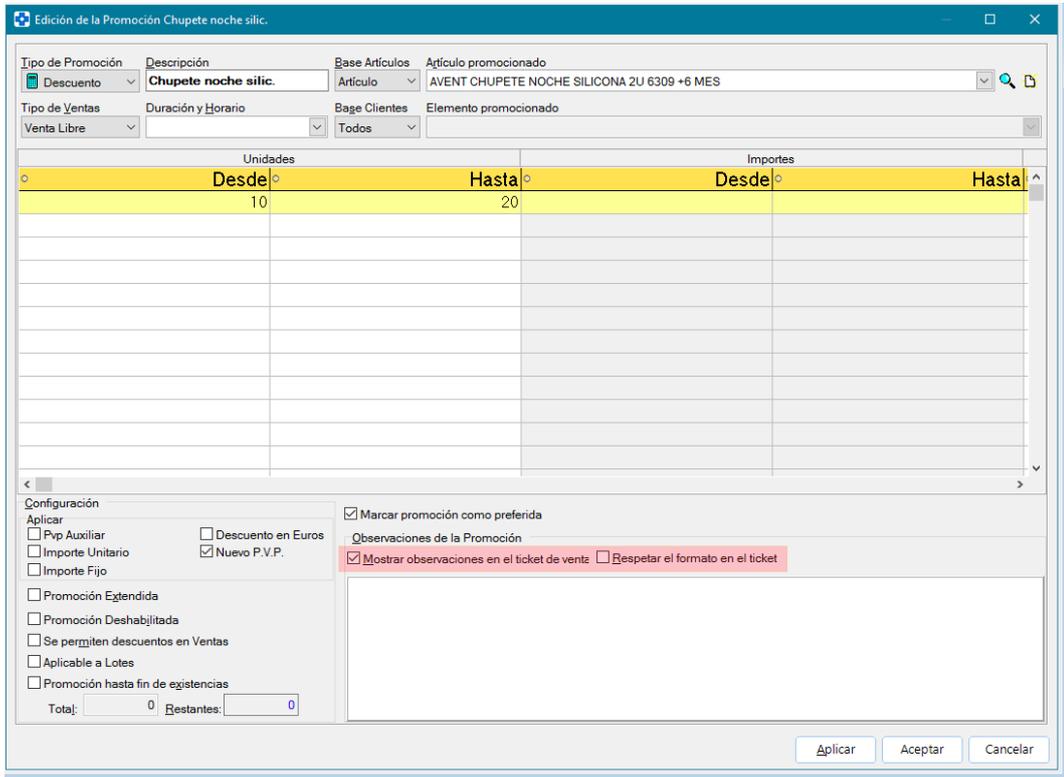
Total: 0 Restantes: 0

Observaciones de la Promoción

Mostrar observaciones a pie de Vale Respetar el formato en el vale

Aplicar Aceptar Cancelar

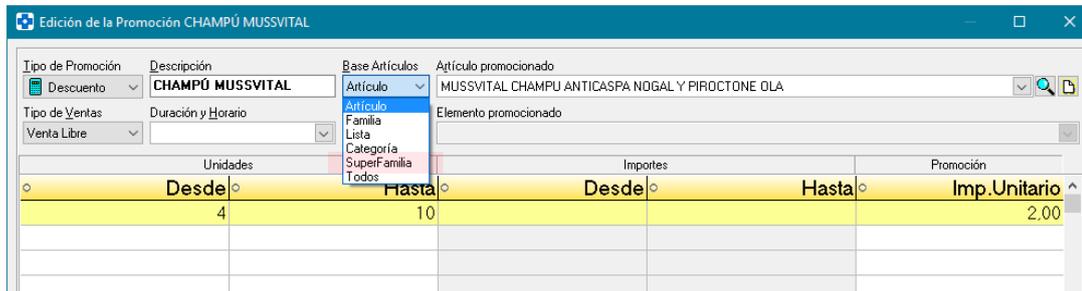
► Se permite incluir en el ticket de venta las observaciones que tenga asociadas la promoción que se haya aplicado. Para ello, en todas las promociones (excepto en las de tipo 'Vale'), se tendrá que activar el check **Mostrar observaciones en el ticket de venta**. Además se dispone del check **Respetar el formato en el ticket**. Si se activa, en el ticket se imprimirán las observaciones de la promoción tal cual se hayan introducido en el campo de observaciones. Si no se activa, en el ticket las observaciones se formatearán a 40 caracteres por línea.



Ejemplo de ticket con observaciones de la promoción:

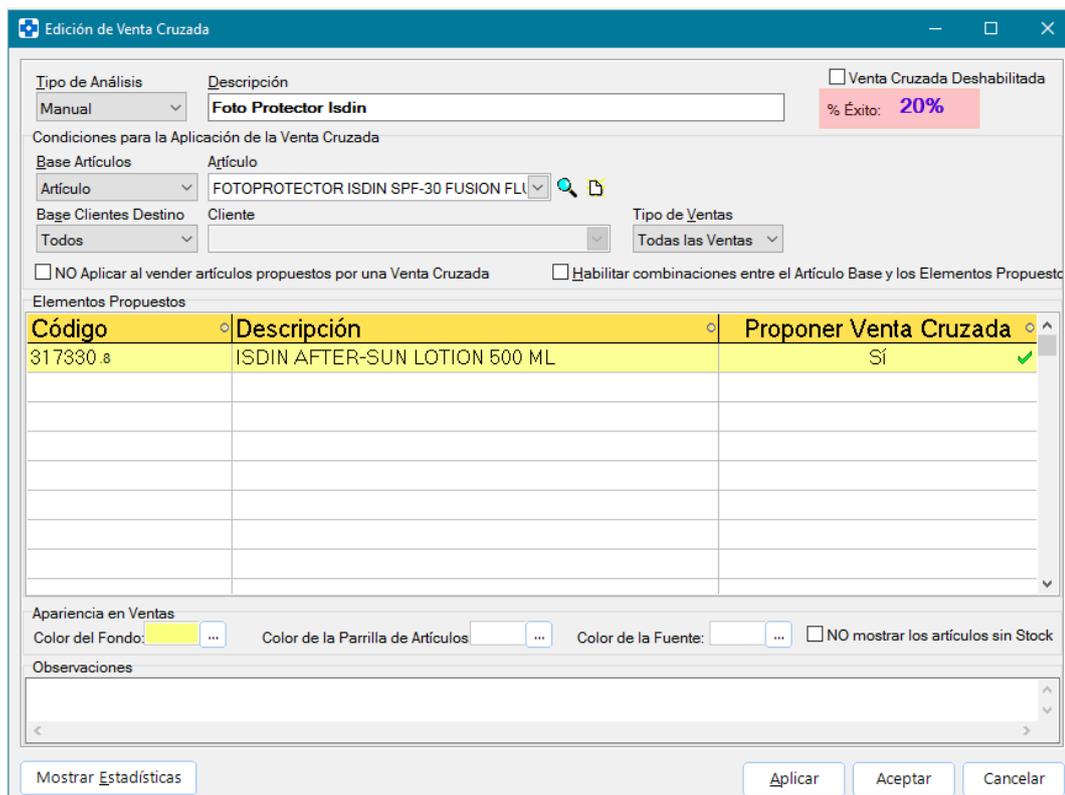


► Se permite seleccionar a qué súperfamilias aplicar la promoción. Para ello, en todos los selectores donde elegir la base de artículos sobre los que es de aplicación la promoción, se dispondrá de esta opción.



GESTIÓN DE VENTAS CRUZADAS

► Se incluye información del porcentaje de éxito de la venta cruzada. Es decir, en qué medida se acaba vendiendo el artículo que se propone en la venta cruzada. Por ejemplo, si se ha propuesto 5 veces pero sólo se ha logrado vender 1 vez, nos encontramos ante un 20% de éxito. Situando el cursor sobre el porcentaje de éxito se presentará un texto indicando el número de propuestas y el número de aceptadas.



► Posibilidad de elegir más de un grupo terapéutico o más de un conjunto homogéneo como base de artículos para aplicación de una venta cruzada.

● LOTES

▶ Se permite asociar más de un sinónimo para venta a un mismo lote de artículos. Bastará con introducirlos en la petaña “SINÓNIMOS”.

● HISTÓRICO DE CAMBIOS DE P.V.P.

▶ Se incluye el campo Stock Anterior mostrando el stock que tenía el artículo en el momento de producirse el cambio de su precio. Útil, por eje ejemplo, para poder valorar las pérdidas por bajadas de precios oficiales.

Fecha	Hora	Código	Descripción	Máquina	Vendedor	Entorno	PVP Antigo	PVP Nuevo	Stock Anterior
12/12/16	17:13	651529	ZONEGRAN 100 MG 56 C...	DOCU001		Lista	77,59 €	75,05 €	1
12/12/16	17:13	658252	STILNOX 10 MG 30 COMP...	DOCU001		Lista	2,78 €	1,19 €	2
12/12/16	17:13	667980	ZOLPIDEM UR EFG 10 M...	DOCU001		Lista	2,78 €	2,15 €	0
12/12/16	17:13	673273	ZOLPIDEM BEXAL EFG 1...	DOCU001		Lista	2,78 €	1,78 €	0
12/12/16	17:13	689319	ZOLPIDEM TEVAGEN EF...	DOCU001		Lista	2,78 €	1,78 €	0
12/12/16	17:13	701474	ZOLPIDEM SANDOZ EFG ...	DOCU001		Lista	2,78 €	1,78 €	0
12/12/16	17:12	000925	LLOPAR LIMA UÑAS ACO...	DOCU001		Lista	2,00 €	1,00 €	5

HISTÓRICO DE CAMBIOS DE P.V.P. AUXILIAR

► Nuevo proceso que registra un histórico de los cambios que ha tenido el P.V.P. Auxiliar de los artículos. Puede acotarse la consulta entre fechas, y por entornos (listas de artículos, familias, grupos terapéuticos, laboratorios, etc.). Se puede acceder a este histórico desde la opción de menú, o haciendo doble clic en el campo 'PVP Auxiliar' de la ficha del artículo.

Fecha	Hora	Código	Descripción	Máquina	Vendedor	Entorno	PVP Antiguo	PVP Nuevo	Stock Anterior
12/12/16	17:34	810168	PRIMOLUT NOR 10 MG 30...	DOCU001		Lista	2,50 €	2,00 €	1
12/12/16	17:34	809657	PREDNISONA ALONGA 10...	DOCU001		Lista	2,50 €	3,00 €	3
12/12/16	17:34	040986	LACTOSA 35G N°040986	DOCU001		Lista	2,50 €	1,00 €	0
12/12/16	17:34	673466	BISOPROLOL COR MYLA...	DOCU001		Lista	2,50 €	4,16 €	1
12/12/16	17:34	654828	DIGOXINA TEOFARMA 0.2...	DOCU001		Lista	2,50 €	6,15 €	2
12/12/16	17:34	999809	IBUPROFENO DAVUR EF...	DOCU001		Lista	2,50 €	5,00 €	0
12/12/16	17:34	676460	COROPRES 6.25 MG 28 C...	DOCU001		Lista	2,50 €	10,50 €	4
12/12/16	17:34	000001	ALGODON INTERSAN 100...	DOCU001		Lista	0,00 €	2,51 €	-32
12/12/16	17:34	000006	TAXA INSERIDA	DOCU001		Lista	0,00 €	2,51 €	0
12/12/16	17:34	000009	DR SCHOLL DUPLO PART...	DOCU001		Lista	0,00 €	2,51 €	0
12/12/16	17:34	000008	NUTRICION GENETICA (T...	DOCU001		Lista	180,00 €	2,51 €	2
12/12/16	17:34	000000	INGRESO PAÑAL	DOCU001		Lista	0,00 €	2,51 €	0
12/12/16	17:34	000005	SERVICIOS SPD	DOCU001		Lista	20,00 €	2,51 €	0
12/12/16	17:34	000002	PDAUREA15SALI3HIDRO...	DOCU001		Lista	9,96 €	2,51 €	0
12/12/16	17:34	000007	BOIRON GLOBULOS DILU...	DOCU001		Lista	0,00 €	2,51 €	0

HISTÓRICO DE CAMBIOS DE MÍNIMOS Y MÁXIMOS

► Se incluye vendedor que efectuó el cambio, siempre y cuando se solicitara en el mismo la identificación del vendedor.

Fecha	Hora	Código	Descripción	Stock	Máquina	Entorno	Val. Anti...	Val. Nu...	Vendedor
03/02/15	16:29	685680	EBASTINA OD TEVA ...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	2	Marc
03/02/15	16:29	685680	EBASTINA OD TEVA ...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	2	Marc
07/01/15	16:29	695560	AMOXICILINA/CLAVU...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	1	Marc
26/12/15	21:46	695623	CEFUROXIMA CINFA...	Stock M...	PC-JOSE	Ficha de Artículo	0	1	21 Vende...
27/01/15	10:42	672887	LOSARTAN HCTZ TE...	Stock M...	CAIXA2	Ficha de Artículo	0	2	
07/04/15	09:04	978098	EMCONCOR 5 MG 6...	Stock M...	TPV04	Ficha de Artículo	0	1	
06/05/15	11:11	755298	EMCORETIC 10 MG/...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	1	
14/01/15	12:05	654824	EMOVATE 0.05% CR...	Stock M...	TPV05	Ficha de Artículo	0	1	
02/01/15	17:12	784538	EMPORTAL 10 G 50 ...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2	
02/01/15	17:12	784538	EMPORTAL 10 G 50 ...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2	
07/12/15	12:42	850727	ENALAPRIL BELMAC...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	1	
08/09/15	12:15	666479	DOLOCATIL CODEIN...	Stock M...	TPV04	Ficha de Artículo	0	1	
28/10/15	09:18	666479	DOLOCATIL CODEIN...	Stock M...	PC-JOSE	Modificación por Lista	1	0	
13/01/15	10:41	670343	FENTANILO MATRIX ...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2	
15/05/15	11:54	670362	FENTANILO MATRIX ...	Stock M...	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2	

Se ha incluido en *PROTECCIONES* la posibilidad de proteger el acceso a este histórico.

GESTIÓN DE CLIENTES

▶ En la vista total de clientes se incluye el e-mail del cliente.

E-Mail	Riesgo Máx	Descuento	Tipo	Alias	LOPD F..
cliente0006 @client...	0,00 €	0,00			No
cliente0009 @client...	60,10 €	0,00	010		Sí
cliente0010 @client...	0,00 €	0,00			No
cliente0011 @client...	300,00 €	20,00			No
cliente0012 @client...	60,10 €	0,00			No
cliente0013 @client...	0,00 €	0,00			No
cliente0014 @client...	0,00 €	0,00			No
cliente0016 @client...	0,00 €	0,00	010		Sí
cliente0017 @client...	0,00 €	0,00			No
cliente0018 @client...	0,00 €	0,00	010		Sí
cliente0019 @client...	0,00 €	0,00	010		Sí
cliente0020 @client...	60,10 €	0,00	010		Sí
cliente0022 @client...	0,00 €	0,00	010		Sí
cliente0023 @client...	0,00 €	0,00			No

▶ En la vista total de clientes, ahora el valor de la columna ‘Saldo Total’ llevará incluidos todos los vencimientos pagados, aunque no estén enviados.

Promociones

▶ En la ficha de cliente se incluye el botón **Promociones** para poder acceder directamente al proceso de asignación manual de puntos o euros al cliente:

Apunte Manual en Promoción

Fecha: 19/12/16

Tipo: Puntos

Puntos: 0.00

Cliente: Cliente Nº 0011

Descripción:

Vendedor:

Aplicar Aceptar Cancelar

► Se permite indicar en el apartado “VENCIMIENTOS” la fecha del cliente hasta 4 días del mes fijos de pago de facturas. Si el cliente tiene definida una forma de pago, cuando se generen los vencimientos automáticos, la fecha de éstos se ajustará a los días de pago que se hayan fijado.

Cliente 0002 - Juan Calabuig

TARJETAS SANITARIAS PUNTOS, EUROS Y VALES MARKETING RECETAS PENDIENTES **VENCIMIENTOS**

Forma de Pago por defecto: A 15 días

Cuenta de Pago por defecto

Código Cuenta Cliente

IBAN Banco Oficina D.C. Número de cuenta

Nº Orden de domiciliación

Secuencia del adeudo

Cuenta Secuencia

Días de pago

15 30

Facturar Consultar SalDOS Operaciones Promociones Aceptar Cancelar

Por ejemplo, supóngase un cliente con forma de pago a 15 y 30 días, si indicamos días fijos de pago el 10 y 20 de cada mes. Si se le factura a fecha 20 de octubre, según la forma de pago se deben generar dos vencimientos en fechas 4 y 19 de noviembre. Pero atendiendo también a los días fijos de pago, los vencimientos se generarán con fecha 10 y 20 de noviembre..

Si se establece como días de pago 29, 30 ó 31, pero el mes en el que cae el vencimiento no llega a ese día, se ajustará a la última fecha del mes. Por ejemplo, si a un cliente con forma de pago a 30 días y con día de pago el 30 de cada mes, se le factura el 20 de enero, por forma de pago el vencimiento debería ser 19 de febrero, que atendiendo a los días fijos de pago se ajustará al 29 de febrero (no al 30 de marzo).

► En la ficha de cliente se añade el check 'Ventas a Precio de Compra'. Su activación implica que a este cliente se le puedan realizar ventas a precio de coste en vez de a precio de venta.

Cliente 0009 - Cliente Nº 0009

DATOS GENERALES | DATOS AUXILIARES | OBSERVACIONES | TARJETAS SANITARIAS | PUNTOS, EUROS Y V

General

Código: 0009 | Nombre: Cliente Nº 0009 | NIF: NIF0009 0009

Dto(%): 0,00 | Saldo de aviso: 60,10 € | Tipo Cliente: tarjeta pharmacyfeeling | Alias: | Fec. Alta: 10/01/1997

Cesión Datos | Sexo: Hombre

Nº Afiliación S.S.: 0009 | Nº Colegiado: | Cuenta Contable: 4300009 | Selección Cta. Contable

L.O.P.D.: Firmada | Cancelada | Promociones: Puntos: 0,46 pts | Euros: 0,00 € | Vales: 0,00 € | Fecha Nacimiento: 13/09/1962 | Marcar como baja

Ventas a Precio de Compra | Bloquear en ventas | No R.P.

Saldo

Ventas: 0,00 €

Entregas: 0,00 €

Saldo Parcial: 0,00 €

Rec. Pend.: 0,00 €

Saldo Total: 0,00 €

Estadísticas de Consumos

Líneas: 3D

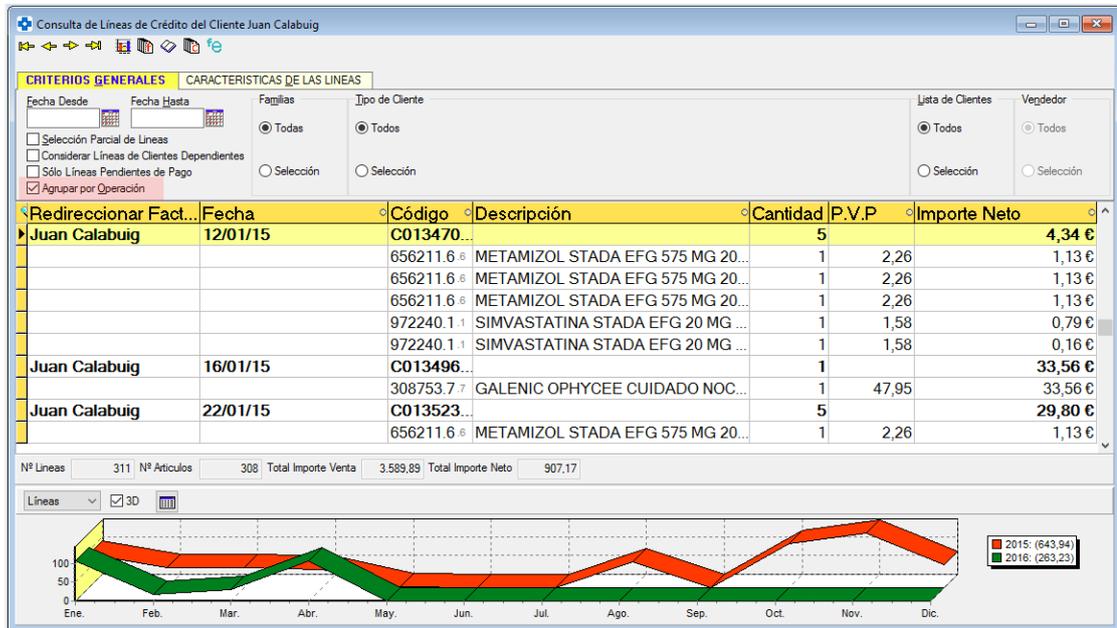
ene. feb. mar. abr. may. jun. jul. ago. sep. oct. nov. dic.

0 ene.
0 feb.
0 mar.
23,6 abr.
0 may.
0 jun.

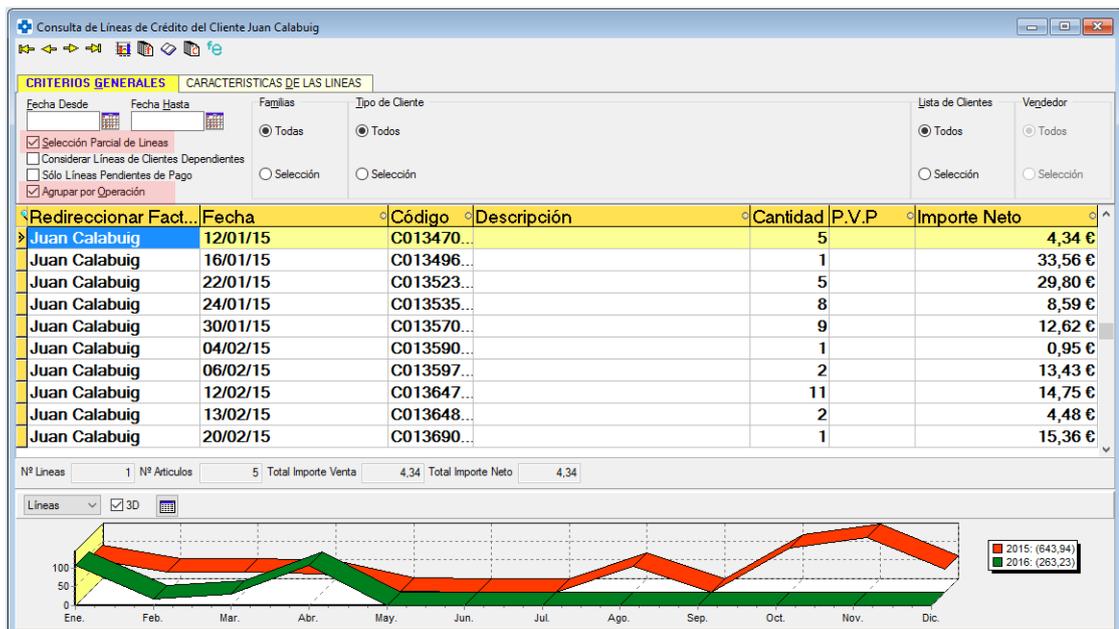
Facturar | Consultar | Saldos | Operaciones | Promociones | Aceptar | Cancelar

FACTURACIÓN

▶ Se permite facturar por operación. Para facilitararlo se incluye el check **Agrupar por Operación**, cuya activación hará que las líneas de crédito se agrupen por operación. Así, por cada operación habrá una línea con los datos de cabecera de la misma, y a continuación cada una de las líneas detalle de esa operación.



Si además se activa el check 'Selección Parcial de Líneas', la selección se realizará por operaciones completas, no presentándose ya el detalle de líneas sino sólo líneas de cabecera para su selección.



▶ La obtención de facturas () y de relaciones de compra () se obtendrán ordenadas por nombre de cliente o por código de cliente en función de lo estipulado en el nuevo parámetro *Ordenar la Facturación por Nombre de Cliente*. Esta ordenación afecta tan sólo al orden de la impresión de dichos documentos.

▶ Ahora, al anular facturas, las líneas de venta conservarán la fecha en que se realizó la dispensación, en vez de quedar con la fecha en que se ha realizado la anulación.

GESTIÓN DE PROVEEDORES

PROVEEDORES

▶ En el grid de proveedores ahora se visualiza el nombre y teléfono del representante.



Provincia	Teléfono	Fax	Representante	Tlf. Representante
	TEL 0002	FAX 0002	Rita López	620151526
	TEL 0001	FAX 0001	Manoli Rancio	620147896
	TEL 0000	FAX 0000	Andrés Crispo	620152603
	TEL 0020	FAX 0020		
	TEL 0025	FAX 0025		
	TEL 0026	FAX 0026		
	TEL 0029	FAX 0029		
	TEL 0022	FAX 0022		
	TEL 0023	FAX 0023		
	TEL 0033	FAX 0033		
	TEL 0003	FAX 0003		
	TEL 0004	FAX 0004		
	TEL 0015	FAX 0015		

CONDICIONES DE COMPRA

▶ Ahora, para cada porcentaje de cargo/abono, se puede indicar si se tiene que aplicar sobre el importe de línea directamente o en cascada junto al resto de cargos/abonos. De esta forma se podrán incluir todas las modalidades de aplicación de los distintos conceptos que los proveedores manejan.

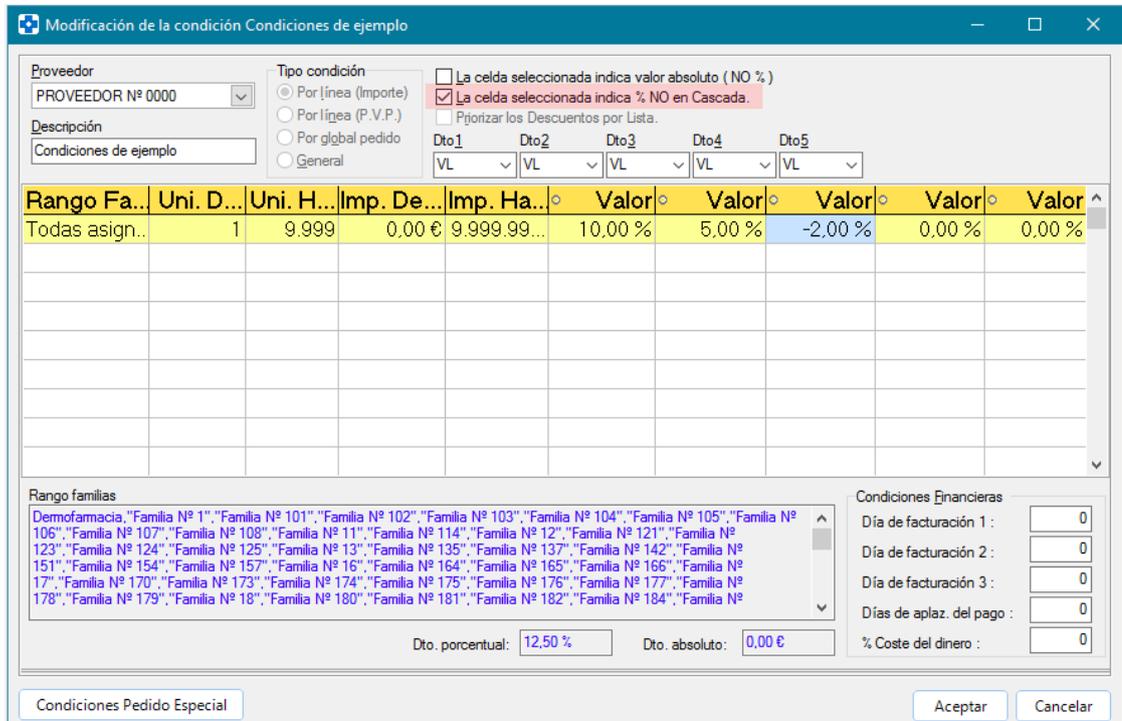
Por ejemplo, si el proveedor aplica 10% + 5% de descuento sobre PVL, y al resultado le suma un cargo de un 2% sobre PVL. En este supuesto, las columnas correspondientes a los descuentos del 10% y 5% sí son de aplicación en cascada, pero el cargo del 2% no se aplica en cascada sino directamente sobre el PVL. Así, el cálculo que debe hacerse sería como sigue, partiendo de un PVL de 2,5 €.

$$2,5 - 10\% = 2,25$$

$$2,25 - 5\% = 2,14$$

El 2% de 2,5 serían 0,05 .Luego el importe a pagar sería $2,14 + 0,05 = 2,19 \text{ €}$

Para indicar que un determinado campo de descuento/cargo no es de aplicación en cascada, situados sobre él se debe activar el nuevo check **La celda seleccionada indica %NO en Cascada**. Se debe hacer esto sobre cada campo de descuento que deba comportarse así. Los cargos/descuentos que no sean de aplicación en cascada se presentarán sobre fondo azul claro.



► En el desplegable de selección de proveedor, ahora se mostrarán ordenados alfabéticamente en vez de por código.

VENDEDORES

► Se incluyen nuevos datos en la ficha de vendedor:

. **Nombre completo.** Por defecto se asume el mismo valor que en este momento se encuentre en el campo Nombre.

. **NIF**

. **Administrador.** La activación de este check conlleva que este vendedor pueda visualizar, editar e imprimir informes de turnos de trabajo de los vendedores aunque este proceso esté protegido.

Definición de Vendedores

Nombre
Marc

Nombre Completo
Saavedra

NIF
25123968J

Color para ventana de ventas

Contraseña para Accesos
Contraseña

Repetir Contraseña

Opciones de Vendedor
 Administrador Baja

Gestión de Avisos SMS
Móvil: Permitir avisos a SMS
E-Mail: Permitir avisos a E-Mail

Opciones de Mensajería
 Permitir enviar mensajes internos
 Administrador de mensajes
 Guardar historial de mensajes enviados
 Recibir acuse de lectura de los mensajes enviados

Agenda
 Administrador de la agenda

Receta Electrónica
Usuario: 12167002
Contraseña
Repetir Contraseña

Enviar Mensaje Aceptar Cancelar

PROTECCIONES**CONTROL BIOMÉTRICO**

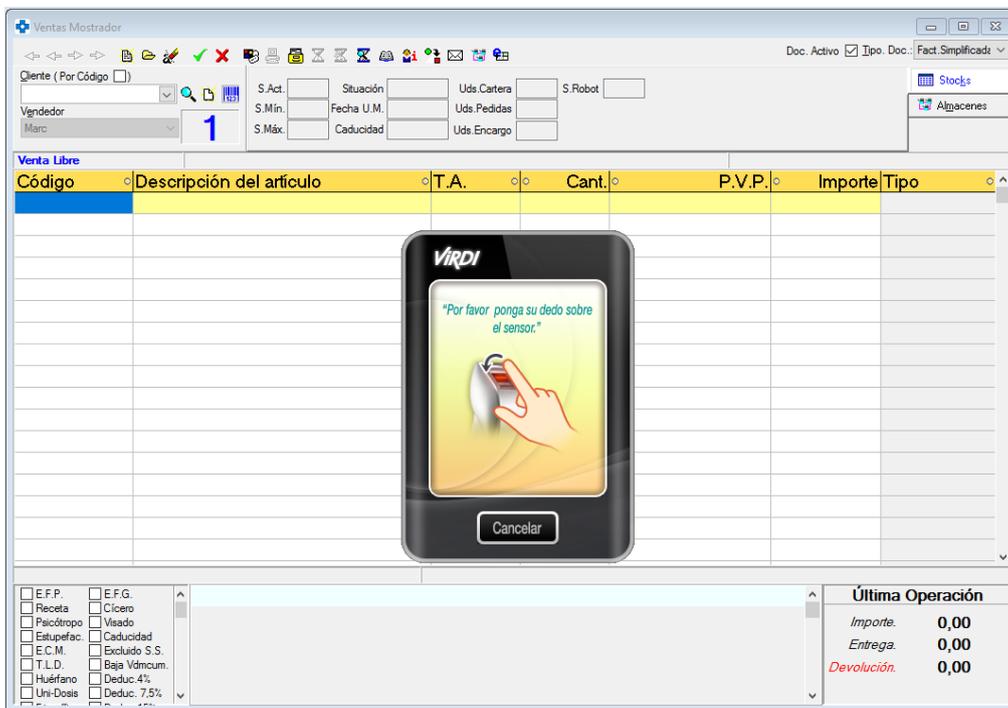
► Posibilidad de control de acceso mediante huella dactilar. Es decir, que al entrar a un proceso protegido por identificación de vendedor o de especial protección por L.O.P.D., en vez de tener que poner contraseña se lea la huella dactilar.

Para adoptar este sistema basta con indicar en parámetros el lector de huella que se va a utilizar (parámetro *BIOMÉTRICO – Lectores de huella disponibles*) o bien el terminal de lectura de huella si es el caso (parámetro *BIOMÉTRICO-Terminales de huella disponibles*). Ambos parámetros están en el entorno CONFIGURACIÓN GENERAL de CONFIGURACIÓN/PARÁMETROS.

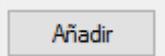
A partir de ese momento, al acceder a un proceso protegido se presentará la ventana de lectura de huella dactilar para comprobar la identificación del vendedor, en vez de solicitarse selección de vendedor y contraseña.



Por ejemplo, al acceder a VENTAS MOSTRADOR si está protegido:



Para que la identificación sea posible, se tiene que tener registrada la huella del vendedor. El registro de huella se hará una sola vez, desde la ficha del vendedor:



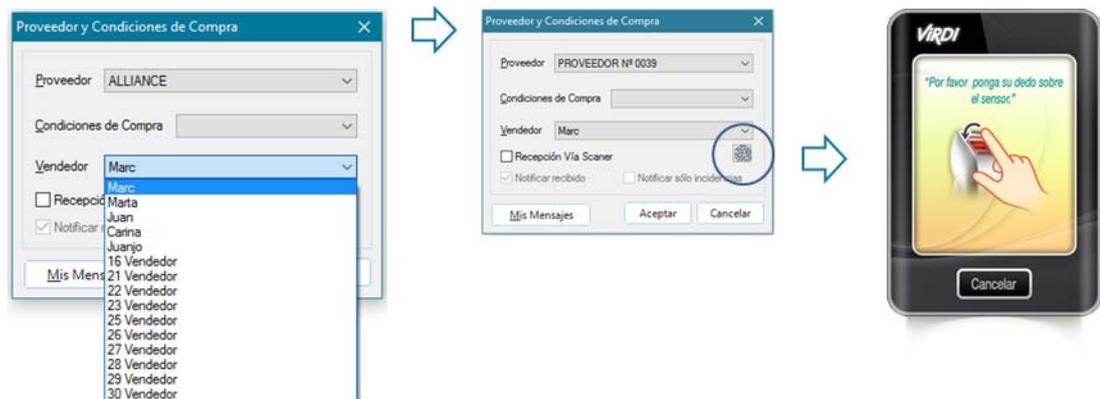
Al hacer clic en **Añadir**, dependiendo del lector, se irán presentando las ventanas indicando qué hacer para registrar la huella del vendedor y dejarla grabada para su uso.

Ejemplo de pasos para registrar huella dactilar:



Dependiendo de cómo se tenga configurado el parámetro *BIOMÉTRICO – Usar modo biométrico estricto*, en los procesos en los que se puede seleccionar vendedor, será posible o no seleccionarlo manualmente.

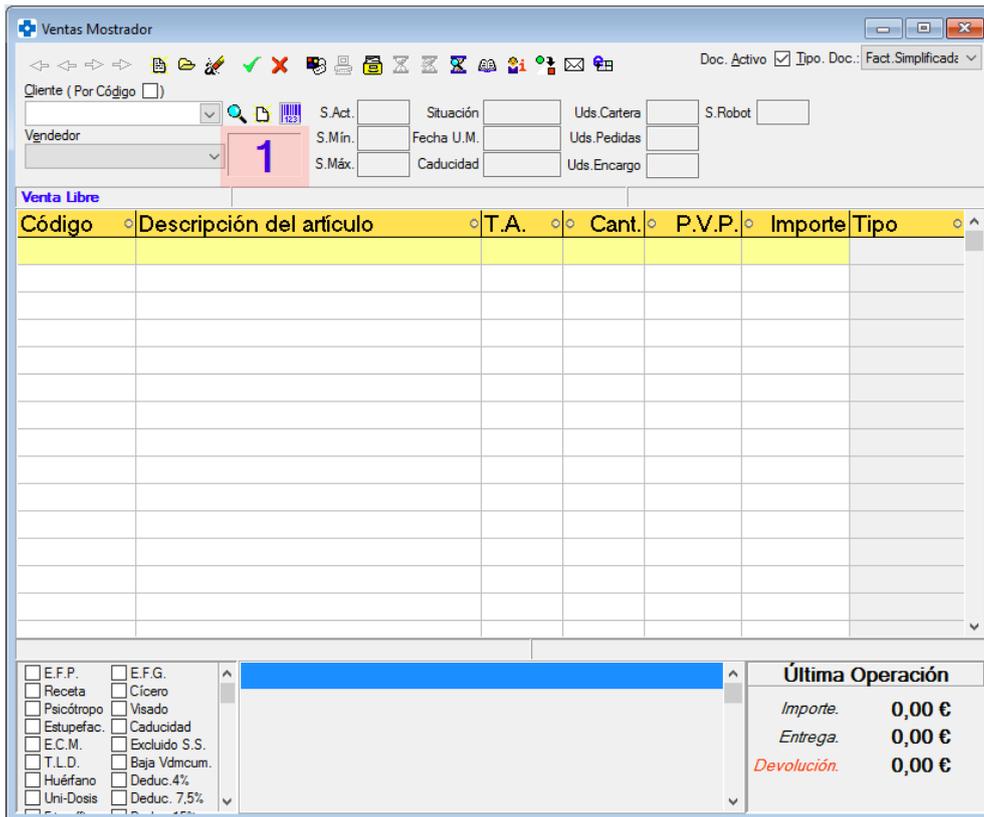
Si no se lleva control estricto: se podrá seleccionar vendedor en el selector del proceso y luego leer su huella.



Si activa el control biométrico estricto: el selector de vendedor estará inhabilitado. Habrá que leer la huella con lo que se seleccionará el vendedor correspondiente.



En todos los procesos donde es posible seleccionar vendedor, se dispondrá del icono . Al hacer clic en él se presentará la ventana para lectura de huella. En el caso de *VENTAS MOSTRADOR*, no se presentará este icono, sino que la petición de lectura de huella para cambiar de vendedor se forzará haciendo clic sobre el número de vendedor:

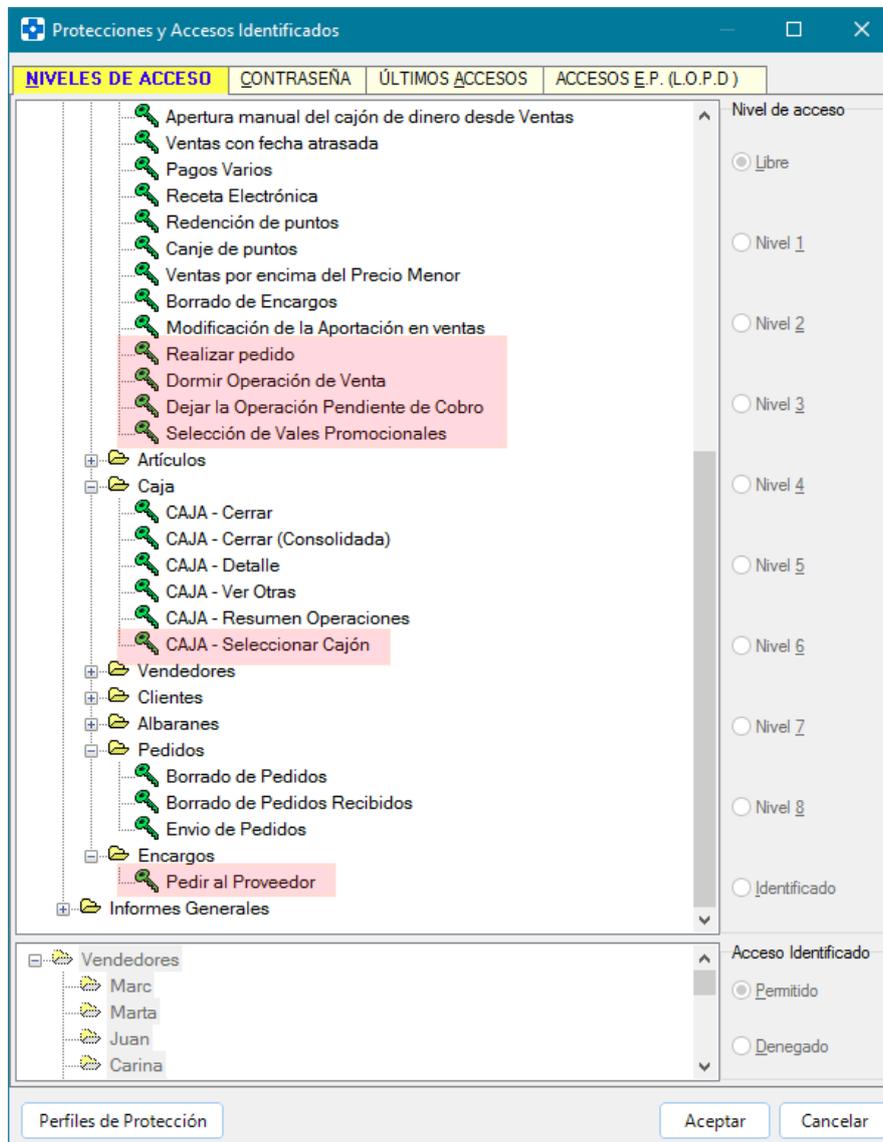


Por último indicar que si en algún momento se desea deshabilitar el control de acceso por huella dactilar (por ejemplo, por avería del lector), bastará con poner **'No usar lector biométrico'** en el parámetro *BIOMÉTRICO – Lectores de huella disponibles* (entorno CONFIGURACIÓN GENERAL de CONFIGURACIÓN/PARÁMETROS).

● OPCIONES ESPECIALES

- ▶ Se añade la protección a la acción de cambio de cajón en el cierre de caja. De esta forma, si se trabaja con cajones asociados a vendedores, el vendedor que cierre la caja sólo podrá ver la información asociada a su cajón. Esta protección se engloba en el apartado Caja dentro de Opciones Especiales.
- ▶ Se añade la protección del envío de pedido al proveedor desde la ventana de edición de encargos. Esta protección se engloba en el apartado Encargos dentro de Opciones Especiales.
- ▶ Se añade la protección del envío de pedido al proveedor desde la ventana de *VENTAS MOSTRADOR*. Esta protección se engloba en el apartado Ventas dentro de Opciones Especiales.
- ▶ Se añade la opción de proteger las opciones de dormir una venta o dejar pendiente de cobro una venta desde la ventana de *VENTAS MOSTRADOR*. Esta protección se engloba en el apartado Ventas dentro de Opciones Especiales.

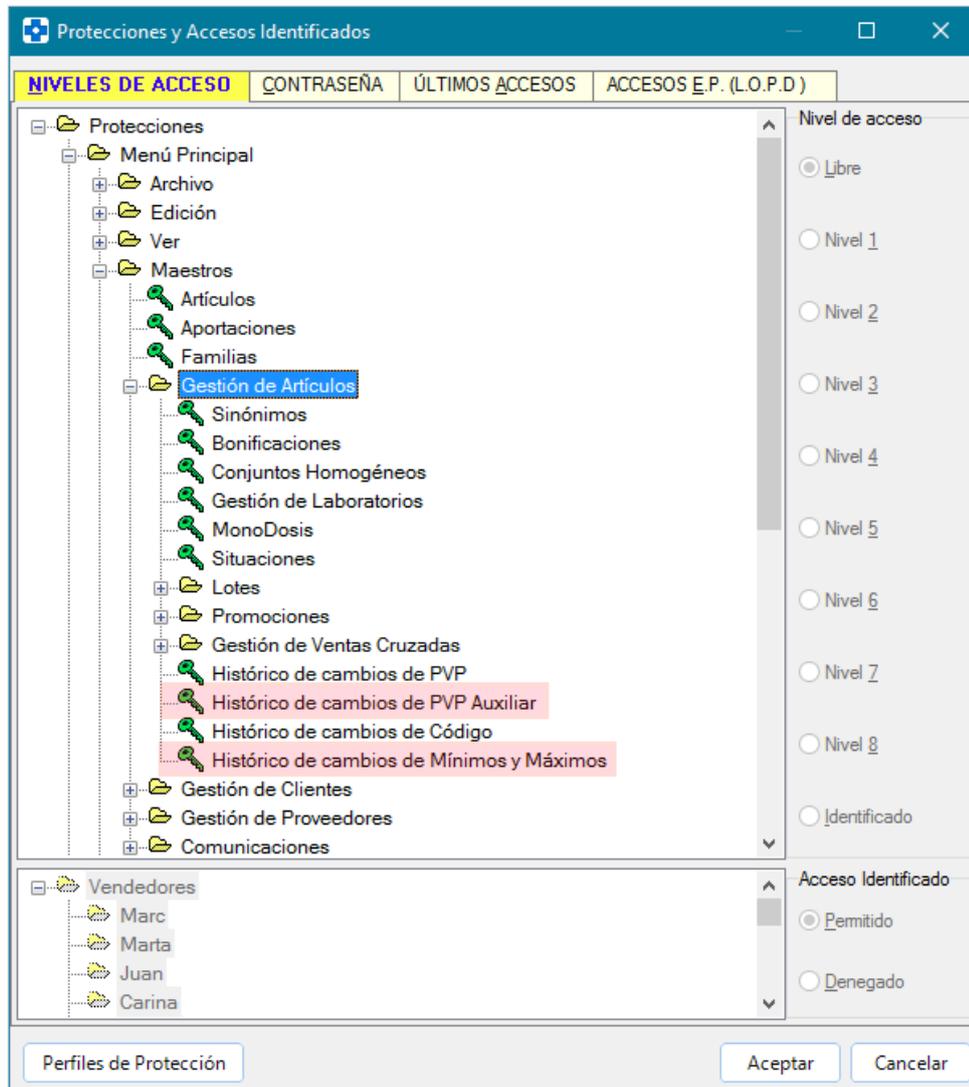
► Se añade la opción de proteger la aplicación de vales promocionales desde la ventana de *VENTAS MOSTRADOR*. Esta protección se engloba en el apartado Ventas dentro de Opciones Especiales.



● GESTIÓN DE ARTÍCULOS

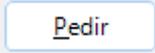
▶ Se permite la protección del nuevo proceso *HISTÓRICO DE CAMBIOS DE P.V.P. AUXILIAR*.

▶ Se permite la protección del proceso *HISTÓRICO DE CAMBIOS DE MÍNIMOS Y MÁXIMOS*.



VENTAS

VENTAS MOSTRADOR

- ▶ Cuando se introduzca un nuevo encargo, si manualmente se le asigna el estado 'Pedido', al grabarlo no pasará a cartera. Esta operatoria puede utilizarse, por ejemplo, si se hace el pedido por teléfono.
- ▶ Se ha implementado la posibilidad de proteger el envío de pedido a proveedor desde la ventana de encargos (). Esta protección se engloba en el apartado Encargos, dentro de Opciones Especiales del proceso *PROTECCIONES*.
- ▶ En los tickets de encargo ahora se incluyen tanto el teléfono fijo como el teléfono móvil, si estos datos figuran en la ficha del cliente.
- ▶ Si se tiene activo el nuevo parámetro *Imprimir días de recogida en el ticket de encargos*, en los tickets de encargos se informará de los días que faltan para poder recoger el encargo en cuestión.

```

FARMACIA CONSOFT
Partida Madrigueres Nord
Dénia (Alacant)

Encargo Nro:18659

Fecha: 03/09/10          Hora...: 18:40
Vendedor:3/ Pepe
Días de recogida: 2
Código...:
Nombre...: jose manuel
Dirección:
Población:
CIF o DNI:

Código   Descripción Artículo  Cant.
-----
797183.2 SALBUTAMOL ALDO UNION 10    1

Entrega a cuenta: 0,00 Euros

-----
OBSERVACIONES
-----
observaciones
-----

Gracias por su visita
TELEFONO ATENCIÒN A VIOLENCIA DE GÉNERO
016-Centro 24h 900202010-ANAR 900580888
Para + info: Consulta a tu farmacéutico
    
```

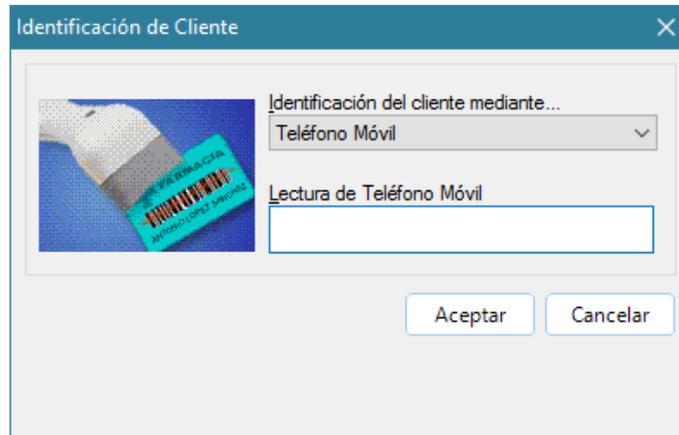
► Posibilidad de personalizar los pies de tickets de encargos con los textos que se indiquen en el apartado TICKETS del proceso *CONFIGURACIÓN / PARÁMETROS*, como se ha comentado anteriormente en el apartado de parámetros. La personalización de tickets de encargos es independiente para cada empresa si se trabaja con MultiNif.

► En la parrilla de encargos (<SHIFT> + <F8>), si se activa la Vista Total ahora también se mostrarán Teléfono y E-Mail del cliente según consten en su ficha.

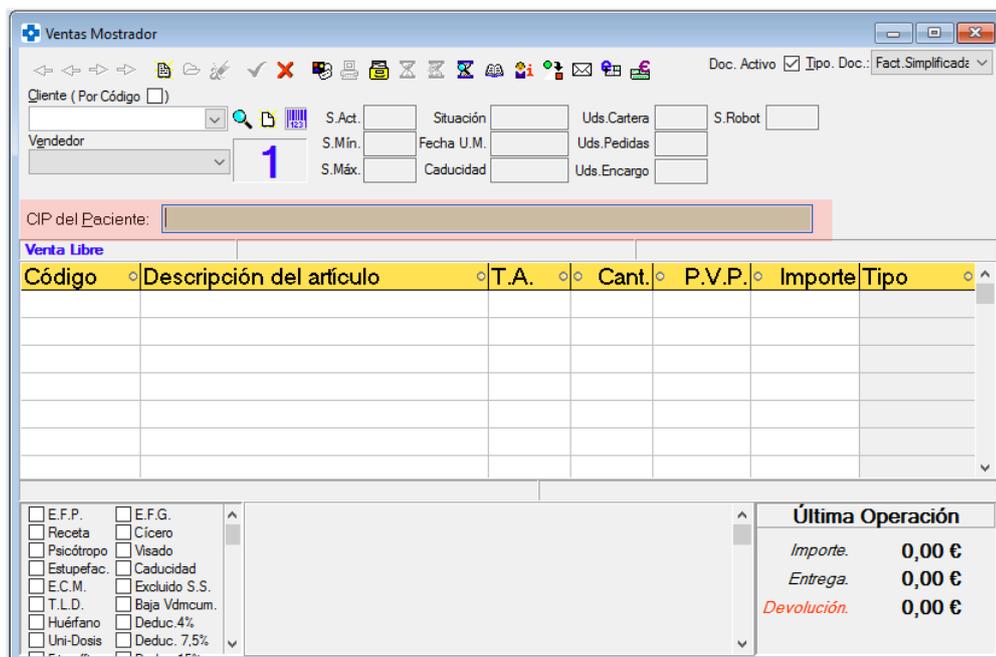
Núm...	Fecha	Código	Descripción	C...	Teléfono	E-Mail	Avisar ...	Avisar E-mail	A C
120348	18/11/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	649008992		No	No	
120672	26/11/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	2	636673574		Sí	No	
120834	30/11/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	4	661100679		Sí	No	
120869	30/11/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	670041724		Sí	No	
120940	02/12/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	2	626273188		Sí	No	
120945	02/12/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	4	615991122		Sí	No	
120988	02/12/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	605872143		Sí	No	
121079	04/12/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	625265041		No	No	
121353	12/12/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	665862986		Sí	No	
121817	24/12/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	4	626790640		Sí	No	
121935	29/12/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	656650066		Sí	No	
122515	13/01/16	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	626218062		Sí	No	
122597	15/01/16	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	2	637825285		Sí	No	
122614	15/01/16	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	4	655623494		Sí	No	
122883	22/01/16	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	1	650461303		Sí	No	
123063	27/01/16	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA ...	4	661171167		Sí	No	

► En la parrilla de encargos (<SHIFT> + <F8>), se permite ahora la selección múltiple de líneas, lo que facilita, por ejemplo, el borrado masivo de encargos. Además, teniendo seleccionados varios encargos, se puede hacer clic en y efectuar modificaciones sobre todos ellos a la vez. Los campos que pueden modificarse mediante este procedimiento son: 'Vendedor', 'Fecha de Entrega', 'Reservar Unidades', 'Entrega Receta' y 'Estado'. Bastará con activar los campos que se quiere modificar, indicar el nuevo valor y aceptar. Se efectuará el cambio en todos los encargos que se tenían seleccionados.

► Se incluye la identificación de cliente buscándolo por teléfono móvil. Así, en la ventana de identificación de cliente (<F1> o botón ) se podrá seleccionar la identificación de cliente mediante teléfono móvil, con lo que en el campo **Lectura de Teléfono Móvil** se podrá introducir el móvil del cliente que se desea localizar.



► Si se trabaja con Receta Electrónica de Madrid versión 2.0.0 ó superior, en la ventana de **VENTAS MOSTRADOR** se podrá leer el CIP del paciente, con lo que se enlazaré automáticamente con el módulo de Receta Electrónica, evitándose así tener que abrirlo con <CTRL> + <ALT> + <R> o botón . Por tanto, si en el parámetro Servidor de Receta Electrónica se ha indicado Madrid, en la ventana de ventas se dispondrá del campo **CIP del Paciente** para poder hacer su lectura.



También se tiene posibilidad de indentificar receta y paciente desde **VENTAS MOSTRADOR**, para que se realice automáticamente la consulta al SISCATA para la aplicación de copago, evitando así tener que abrir el módulo de copago



► Si está instalado un robot dispensador, se visualizará el stock del artículo en el robot.

▶ Ahora se puede incluir e-mail y código postal en el formato predeterminado de las facturas, facturas simplificadas nominales, albaranes y presupuestos a clientes. Estos datos serán solicitados en el momento de emisión del documento.

▶ Ahora se puede incluir correo electrónico y/o página web de la farmacia en el formato predeterminado de las facturas, albaranes y presupuestos a clientes. Para ello se deben indicar los valores correspondientes en los parámetros *Página web de la farmacia* y *Dirección e-mail de la farmacia*, ubicados en el entorno DATOS FARMACIA del proceso CONFIGURACIÓN / PARÁMETROS.

▶ Cuando un producto haya sufrido un cambio de descripción en el último año según conste en la base de datos del C.G.C.O.F., a pie de pantalla de venta se mostrará su nombre anterior.

Código	Descripción del artículo	T.A.	Cant.	P.V.P.	Importe	Tipo
664915.2 *	ESCITALOPRAM FARMABION EFG 10 MG		1	8,77 €	8,77 €	0,00 €

Total Venta
8,77 €

- ▶ Se solicitará contraseña si se ha protegido la generación y envío de pedido a proveedor desde la ventana de venta (opción *REALIZAR PEDIDO* del menú *LÍNEA*, o <CTRL> + <F9>).
- ▶ Se solicitará contraseña al dormir ventas y/o dejar ventas pendientes de cobro si éstas opciones del menú *OPERACIÓN* se han protegido.
- ▶ Es posible indicar en parámetros que en toda venta que tenga todas sus líneas sin aportación se imprima ticket, aunque se tenga seleccionado por defecto no sacar documento. Para conseguirlo, en el parámetro de tickets *Imprimir ticket en ventas cuando se tiene "No Ticket"* seleccionar la nueva opción 'Imprimir si No hay líneas de aportación en la venta'.
- ▶ En la consulta de artículos canjeables por puntos (*LÍNEA / ARTÍCULOS CANJEABLES*), ahora se permite la ordenación y acotación en la parrilla. Se incluye la posibilidad de que se muestren solamente aquellos artículos cuyo valor en puntos no supere a los puntos disponibles del cliente (activar nuevo check **Mostrar sólo los artículos seleccionables**). Además, se informa de los puntos disponibles por el cliente seleccionado en la venta y de los puntos que suman los artículos que se vayan seleccionando (nuevos campos **Puntos disponibles** y **Puntos en selección**). Si la suma de puntos de artículos seleccionados supera el número de puntos disponibles del cliente, se mostrarán estos campos en rojo.

Los artículos que seleccione serán traspasados a la ventana de ventas para poder ser canjeados por puntos.

Factor de Conversión Puntos/Euros
1 Punto = 1,00 Euros

Mostrar sólo los artículos seleccionables

Código	Descripción	Stock	Pvp	Puntos	Euros
154186.4	+BO EMULSION HIDRA...	20	12,00 €	12	12,00 €
347914.1	AVENE CREMA INT SO ...	0	13,69 €	13,69	13,69 €
156866.3	AVENE SERENAGE CR...	-1	31,95 €	31,95	31,95 €
368571.9	RENE F. SOLAR CHAM...	9	14,20 €	14,2	14,20 €
156974.5	VELASTISA INTIM HIG ...	0	12,95 €	12,95	12,95 €

Puntos disponibles: 85,00 Puntos en selección: 12,00

Aceptar Cancelar

- ▶ Si se tiene activo el parámetro *Redención de puntos limitada en ventas*, al aplicar una redención de puntos (<CTRL> + <ALT> + <U>) se mostrará una ventana en la que indicar cuántos puntos/euros del acumulado del cliente se desea utilizar. Por defecto se propone el valor necesario para cubrir el importe de la venta. El resto de puntos/euros seguirá acumulado para futuras redenciones. Si se modifica el importe de puntos o el importe de euros, se recalculará el valor contrario en función del factor de conversión.

Cantidad de puntos para realizar la redención

Introduzca el número de puntos o euros que desea descontar de la ficha del cliente. Al introducir cualquier cantidad, automáticamente se calculará la otra en función del factor de conversión Puntos/Euros. El factor de conversión se define en Maestros/Gestión de Artículos/Promociones/Artículos Canjeables

Factor de Conversión Puntos/Euros
1 Punto = Euros

Redención de: puntos

Redención de: €

Aceptar Cancelar

- ▶ Se solicitará clave para aplicar vales promocionales (<CTRL> + <ALT> + <V>) si se ha protegido esa opción desde el proceso *PROTECCIONES*.
- ▶ Si el cliente seleccionado tiene activo en su ficha el check 'Ventas a Precio de Compra', se preguntará si se quiere efectuar la venta a precio de coste.

Confirmación

i El cliente tiene activa la marca de "Ventas a Precio de Compra"

¿Desea aplicar en esta venta el Precio de Coste a las líneas de venta?

Sí No

En caso afirmativo, en todas las líneas de la venta se aplicará el precio de compra en vez del PVP. Las líneas en las que se aplica precio de coste aparecerán con el campo de precio en rojo y el icono . En cualquier caso, se podrá cambiar una línea y aplicar PVP o PVP Auxiliar de la forma habitual pulsando <CTRL> + .

Ventas Mostrador

Doc. Activo Tipo. Doc. Fact. Simplificada

Cliente (Por Código)
Marta Calabuig

Vendedor

S.Act. 0 Situación Uds. Cartera 0 S.Robot 0
S.Min. 0 Fecha U.M. 28/12/11 Uds. Pedidas
S.Máx. 0 Caducidad ***** Uds. Encargo

Código	Descripción del artículo	T.A.	Cant.	P.V.P.	Importe	Tipo
246405 €	* LA ROCHE POSAY ACTIVE C PIEL SECA 30...		1	16.47 €	16.47 €	

1 Unidad, 1 Línea, Total a PVP: 16.47 €

Ahora bien, no se aplicará automáticamente precio de coste a las líneas que provengan de dispensación con Receta Electrónica.

Por último, debe tenerse en cuenta que sobre ventas a precio de coste nunca se aplicarán promociones.

► Ahora, en las devoluciones se puede optar por devolver el dinero al cliente o por emitirle un vale por el importe de la devolución para utilizarlo en futuras compras. Qué comportamiento se prefiere se tiene que indicar en el nuevo parámetro *Emitir un vale por devolución en ventas* (sí o no). En caso de que se emitan vales, su posterior gestión (consultas, canje...) será idéntica a los vales promocionales. Ahora bien, debe tenerse en cuenta que no será posible dar vale de devolución si en la venta hay líneas de pago o entregas a cuenta. En estos casos siempre se devolverá el dinero. Si se trabaja con MultiNif, los vales de devolución serán independientes para cada empresa.



El período de validez de los vales de devolución que se emitan dependerá de lo que se indique en el parámetro *Fecha de caducidad de los vales de devolución*, pudiendo tener una duración mensual, anual o no tener fecha de caducidad.

► Se permite introducir el artículo a dispensar mediante la lectura del código QR Datamatrix que algunos laboratorios ya están incluyendo en las cajetillas de los artículos. Cuando se venda mediante lectura de QR Datamatrix, se guardarán los datos que el QR incluye (lote, serie y fecha de caducidad) para su posterior seguimiento desde el nuevo proceso *DATAMATRIX VENTAS*, ubicado en el apartado *VENTAS* del menú *INFORMES*.

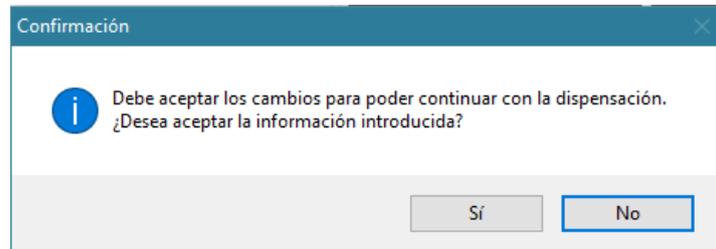
CAJA

► Si se trabaja con cajones de dinero asociados a vendedores y se ha protegido la selección de cajón en el cierre de caja para que cada usuario deba identificarse, al entrar a hacer el cierre el vendedor se tendrá que identificar y se mostrará sólo la información del cajón que tenga asociado.

► El importe que se indique como retirado de caja, incluirá o no el importe de transferencias bancarias en función de lo indicado en el nuevo parámetro *Imp. Retirado de Caja incluye saldo de transferencias*

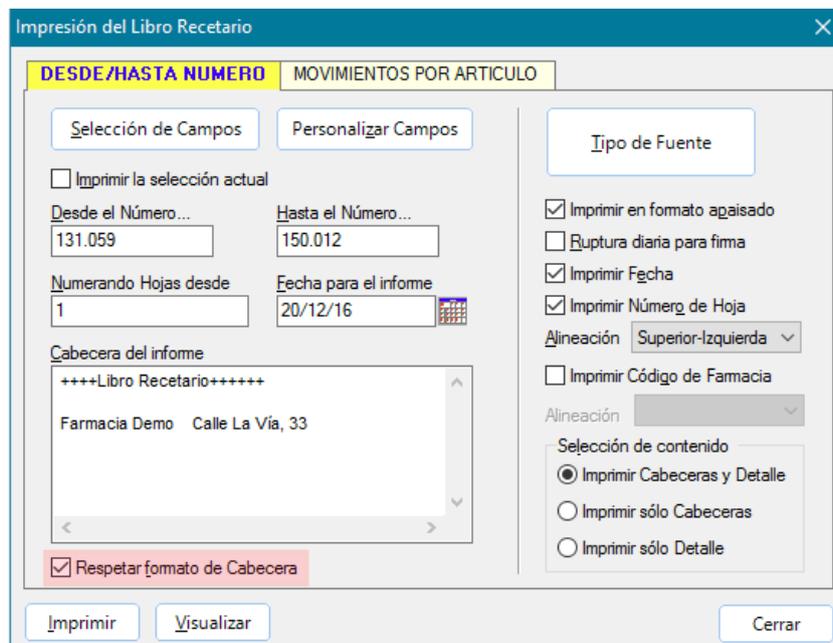
LIBRO RECETARIO Y DE ESTUPEFACIENTES

► A fin de evitar cancelaciones por error, se elimina el botón Cancelar en la ventana de introducción de datos para registro en Libro Recetario y de Estupefacientes cuando se presenta en el momento de la dispensación y en el momento de la recepción de mercancías. Además, si se intenta cerrar dicha ventana con el aspa de Windows, se emite un mensaje avisando que se debe aceptar para continuar, no permitiendo el cierre sin la aceptación.

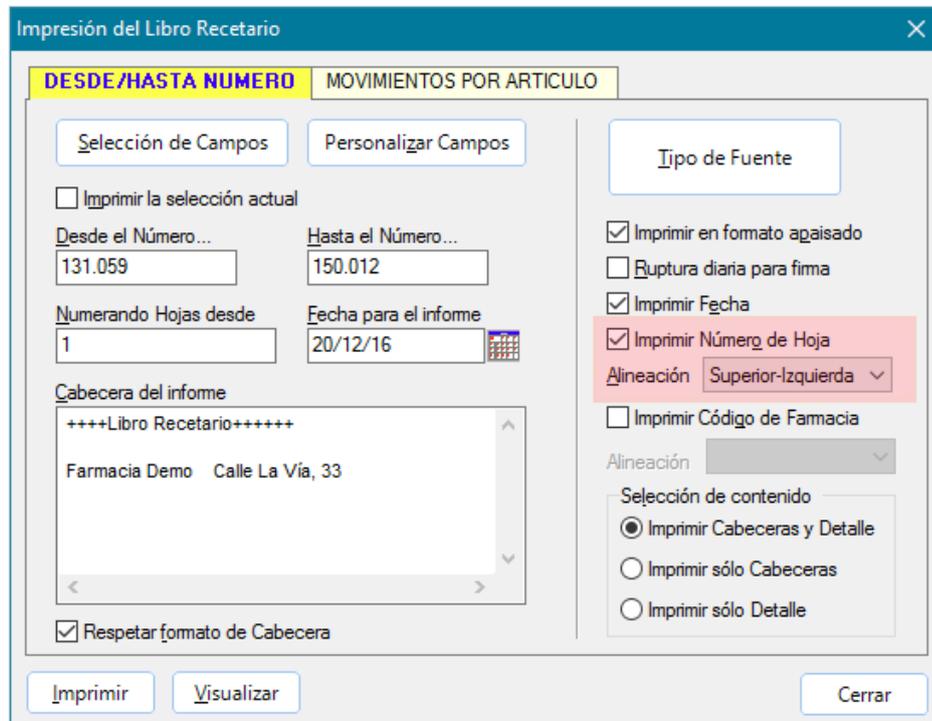


Así, si se cierra la venta es seguro que se han aceptado los datos para su registro en el Libro. Si la venta finalmente no se cierra, no habrá tampoco registro en el Libro.

► En el apartado de impresión (**Impresión**) se incluye el check **Respetar formato de Cabecera**. Su activación permite que en la impresión del Libro se respete el texto de cabecera tal y como se introduzca en el campo 'Cabecera del Informe', sin centrarlo. De esta forma, si oficialmente se exige un determinado texto con unos determinados espacios de separación entre sus partes, o por ejemplo alineado a la derecha, se podrá hacer introduciendo el texto con los espacios que sean necesarios para ello.



► Se añade la posibilidad de situar el número de hoja en la zona superior izquierda del listado impreso del Libro: Para ello, en el apartado de impresión (**Impresión**) se activará el check **Imprimir Número de Hoja** y se elegirá la posición 'Superior-Izquierda' en el desplegable **Alineación**.



► Se permite indicar el texto de encabezamiento de las columnas del Libro impreso. Bastará con hacer clic en el nuevo botón **Personalizar Campos** e introducir los textos que deben figurar en cada columna. Por ejemplo, si en la columna del número de colegiado debe figurar el título 'Datos de Colegiado'.

En caso de desear combinar campos, lo que se debe hacer es seleccionar los campos para que aparezca uno al lado del otro en el informe, y poner el título deseado en el primer campo y el segundo campo dejarlo sin título. De este modo en el informe aparecerán uno al lado del otro como si fuesen un único campo.



***** Libro Recetario *****

Empresa No. 1 * Farmacia N°: 0001 *** Calle Emp1 *** Denia Emp1**

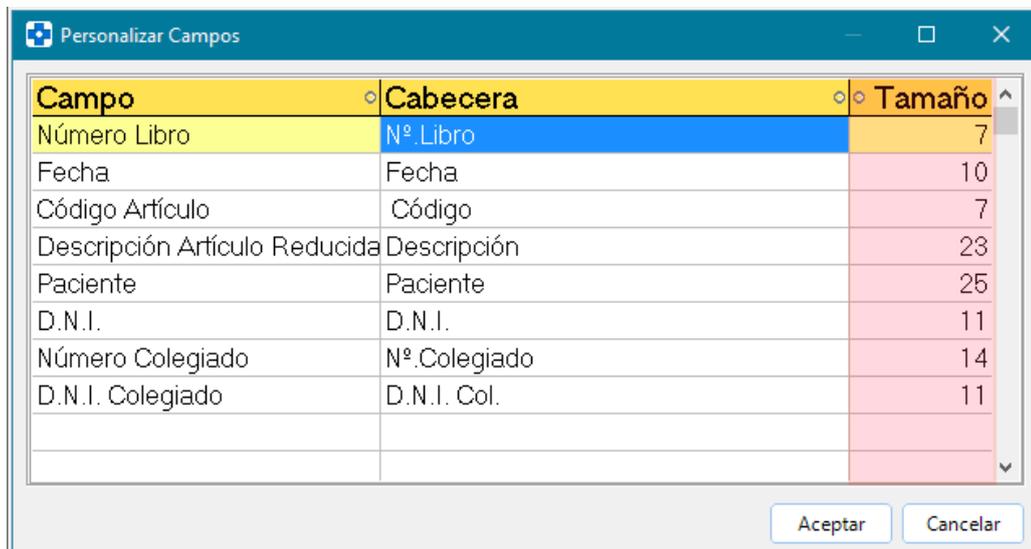
Fecha del Listado: 11/10/16
Hoja Número: 1

Nº.Libro	Fecha	Código	Descripción	Paciente	D.N.I.	Datos de Colegiado	
43	30/05/16	844241.6	VALIUM 10 MG 6 AMPOLLA	Pepe	23444555-B		
44	11/10/16	844258.4	VALIUM 10 MG 25 COMPRIM	Pepe	23444555-B	215478	251236958-T
45	11/10/16	136515	MORFINA CLORHIDRATO 2f	Pepe	23444555-B	215478	251236958-T

► Se permite indicar el número de caracteres que debe ocupar cada una de las columnas del Libro impreso. Bastará con hacer clic en el nuevo botón

Personalizar Campos

e introducir los tamaños deseados.



COMPRAS

CARTERAS

► Se incluye el campo **Situación** (ubicación física del artículo en el almacén), tanto en carteras de pedidos como en carteras de devolución.

Uni.	Re.	Proveedor	S...	S...	S...	U...	U...	U...	Valo.	Val...	P.V...	P.U.C.	Motivo	Fecha	Hora	Bonificado	Situación
1	0	PROVEED...	0	5	15	5			4,50 €	3,24 €	4,50 €	3,24 €	Edición...	30/12/16	11:12	No	ALMACEN
1	0	N/A	10	0	0				1,00 €	0,94 €	1,00 €	0,94 €	Edición...	30/12/16	11:11	No	CAJON 3
1	0	N/A	0	0	0				3,12 €	2,11 €	3,12 €	2,11 €	Edición...	30/12/16	11:11	No	NEVERA

► Para facilitar la generación independiente de pedidos de artículos que están en el robot dispensador y de artículos que no lo están, se ha añadido la columna Robot en la que se informará de si el artículo está o no incluido en robot dispensador. Ordenando o acotando por esta columna se pueden agrupar los artículos para poder generar los pedidos por separado de los que sí están en robot de los que no están.

S...	S...	S...	U...	U...	Valo.	Val...	P.V...	P.U.C.	Motivo	Fecha	Hora	Bonificado	Situación	Robot
0	0	0			37,95 €	24,0...	37,9...	24,02 €	Encarg...	27/04/16	11:23	B. No Asignado		Si
1	1	1			25,95 €	19,5...	25,9...	19,58 €	Encarg...	27/04/16	14:09	B. No Asignado		No
2	1	1			18,75 €	15,7...	18,7...	15,71 €	Encarg...	28/04/16	10:38	B. No Asignado		Si
0	0	0			23,50 €	14,6...	23,5...	14,64 €	Encarg...	26/04/16	21:16	B. No Asignado		No
0	2	2		5	12,75 €	11,1...	12,7...	11,11 €	Encarg...	26/04/16	12:52	B. No Asignado		No
7	7	7			229,0...	155...	76,3...	51,71 €	Encarg...	28/04/16	12:41	B. No Asignado		No
2	1	1			47,39 €	32,1...	47,3...	32,11 €	Encarg...	28/04/16	12:27	B. No Asignado		Si
1	1	1			255,9...	173...	127...	86,68 €	Encarg...	26/04/16	16:03	B. No Asignado		Si
4	1	1		2	743,0...	513...	106...	73,35 €	Encarg...	27/04/16	15:42	B. No Asignado		No
8	4	9			139,0...	94,1...	69,5...	47,08 €	Encarg...	27/04/16	12:36	B. No Asignado		No
0	0	0			20,42 €	14,2...	20,4...	14,25 €	Encarg...	26/04/16	16:46	B. No Asignado		Si
0	0	0			16,80 €	10,7...	16,8...	10,74 €	Encarg...	28/04/16	16:52	B. No Asignado		Si
4	1	1		3	24,78 €	16,8...	8,26 €	5,60 €	Encarg...	16/11/16	13:01	No	C1-A	Si
0	0	0			16,80 €	11,6...	16,8...	11,66 €	Encarg...	28/04/16	16:52	No		No
4	2	6		4	12,06 €	8,87 €	6,03 €	4,44 €	Encarg...	26/04/16	16:26	No		Si
1	0	0			25,75 €	18,2...	25,7...	18,29 €	Encarg...	28/04/16	10:41	No		No
1	1	1			5,71 €	3,87 €	5,71 €	3,87 €	Encarg...	28/04/16	18:29	No		Si
1	1	1			129,6...	45,2...	129...	45,26 €	Encarg...	28/04/16	20:57	No		Si
0	0	0			30,56 €	20,1...	30,5...	20,10 €	Encarg...	15/11/16	18:15	No		No
0	0	0			10,12 €	6,85 €	10,1...	6,85 €	Encarg...	26/04/16	10:15	No		Si
0	0	0			13,65 €	9,13 €	13,6...	9,13 €	Encarg...	28/04/16	21:59	No		No
1	0	0			17,75 €	8,80 €	17,7...	8,80 €	Encarg...	27/04/16	13:28	No		No
1	0	0			12,96 €	8,77 €	12,9...	8,77 €	Encarg...	27/04/16	11:19	No		Si

PEDIDOS

▶ Al pulsar <CTRL> + <Q> para visualizar la estadística del Grupo de Precio Menor o Conjunto Homogéneo al que pertenece el artículo, ahora se visualiza también el stock total del grupo.

Pedido Nº 7.750 realizado al proveedor PROVEEDOR Nº 0235

Tipo de Pedido: Pedido Normal Respetar los precios de coste

Código	Descripción	Stock	Unidades	Importe PVP	Importe PUC
654865.3	IMPRIDA 10/160 MG 28 COMPRIMIDOS	0	1	23,53 €	15,94 €
016599	ARTÍCULO 016599 (Pedido)	0	3	275,40 €	109,74 €
159363.4	THERMACARE ZONA LUMBAR Y CADERA	12	3	23,70 €	16,86 €
159364.1	THERMACARE CUELLO HOMBRO Y MUÑO	10	6	39,00 €	23,64 €
167426.5	THERMACARE ZONA LUMBAR Y CADERA	14	3	46,50 €	26,97 €
167427.2	THERMACARE CUELL+HOMB+MUÑO 6 UN	17	4	60,40 €	37,88 €
169129.3	MULTICENTRUM HOMBRE 50+ 30 COMP	20	2	23,80 €	18,28 €
171342.1	THERMACARE ADAPTABLE PARCHES TER	12	1	10,90 €	6,17 €
173189.0	MULTICENTRUM MUJER 50+ 90 COMP	16	3	74,70 €	63,90 €
173191.3	MULTICENTRUM 90 COMP	18	3	59,85 €	57,99 €
264237.9	MULTICENTRUM SELECT 50+ 30 COM	5	3	29,85 €	24,66 €

Lineas 3D Mensual Decenal Quincenal Diaria Tabla Acotar Ejercicios Comparativa Com

Ventas / Mes (551488.8-VALSARTAN/AMLODIPINO 160MG/10MG 28 COMPRIMIDOS (P33074) (Cod:3074) (Stock Total del Grupo: 1) (Prec. Menor: 14,11))

Mostrar Observaciones

Bonificaciones y Descuentos

Prov...	Res...	Des...
PRO...		Dto...
PRO...	1,00%	1,00%

▶ En la ventana de pedidos directos ahora se visualiza el IVA del artículo.

Farmatic v.14 - [Nuevo Pedido realizado al proveedor WICHY]

Archivo Edición Ver Maestros Ventas Compras Informes Contabilidad Utilidades Ventana ?

Tipo de Pedido: Pedido Directo Respetar los precios de coste Usar condiciones del Proveedor

Proveedor: WICHY Representante: Teléfono contacto: Fecha Vista: 20/12/16 Pragma Vista: Formula por Opción: Consumo/Dia/Previsto

La celda seleccionada indica valor absoluto (NO %)
 La celda seleccionada indica % NO en Cascada

Imprimir

Código	Descripción	St.A.	Uni.	Bonif.	P.V.P.	P.A.I.	P.U.C.	%DtoG/...	Dto1	Dto2	Dto3	Dto4	Dto5	%Tot.	Tipo Dto.	Fórmula...	Ud. Ped.	Ud. Enc.	%IVA
700120.4	ADA 5 MG/ML NEBULIZAD...	-20	20	0	4,50 €	4,17	4,50 €	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	No	Consumo...	5		8,00
964411.6	MONOCID 500 MG 1 VIAL...	0	1	0	3,12 €	3,00	3,12 €	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	No	Consumo...	1		4,00
700021.4	AAS 500 MG 20 COMPRIMI...	9	1	0	1,00 €	0,96	1,00 €	0,00	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	No	Consumo...	1		4,00

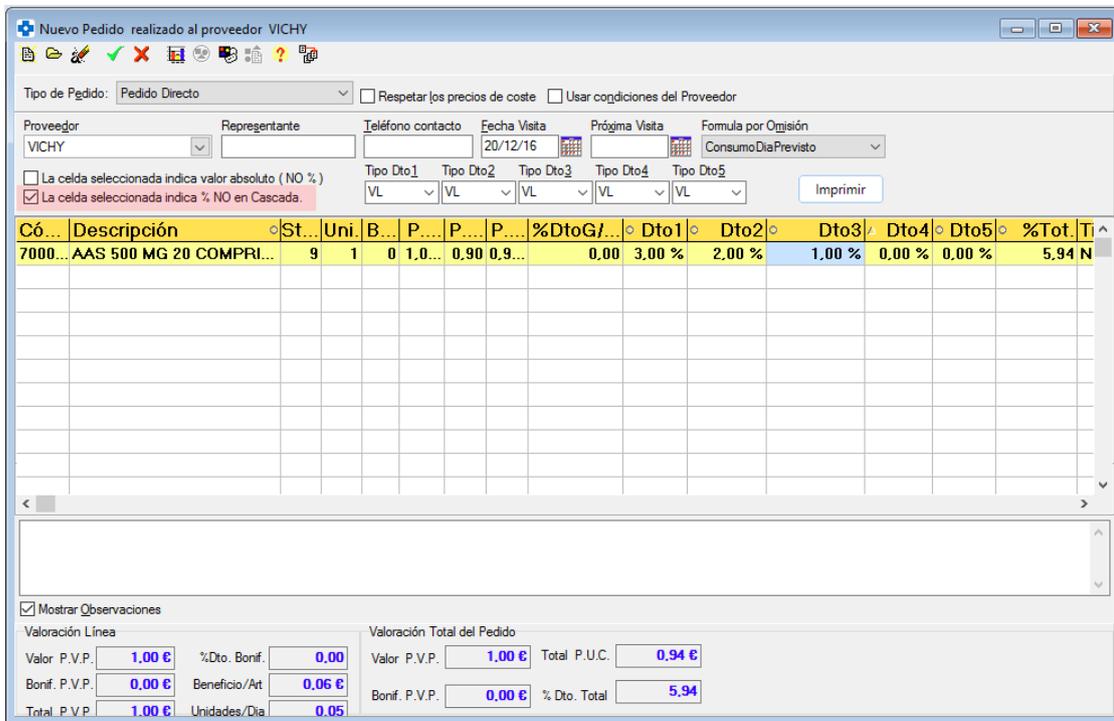
Valoración Línea: Valor P.V.P.: 90,00 € %Dto. Bonif.: 0,00 Bonif. P.V.P.: 0,00 € Beneficio/Art.: 0,00 € Total P.V.P.: 90,00 € Unidades/Día: 0,12

Valoración Total del Pedido: Valor P.V.P.: 94,12 € Total P.U.C.: 94,12 € Bonif. P.V.P.: 0,00 € %Dto. Total: 0,00

Mostrar Observaciones

Farmatic Num 20/12/16 17:26

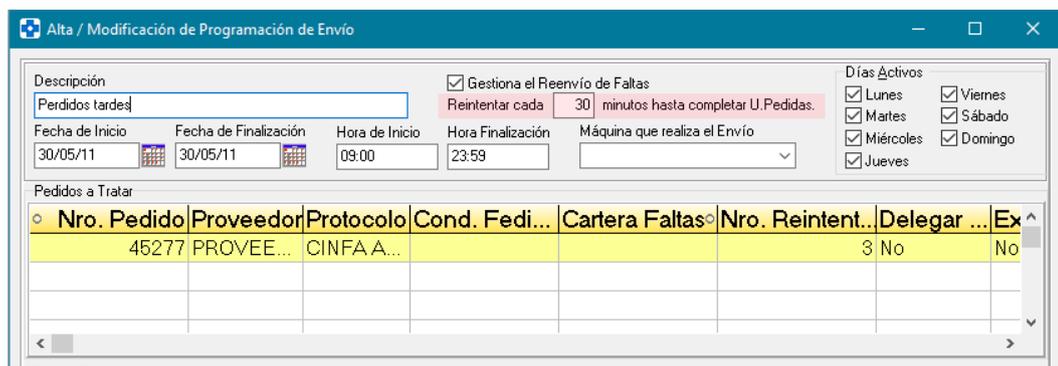
▶ Ahora, para cada porcentaje de descuento/cargo, se puede indicar si se tiene que aplicar sobre el importe de línea directamente o en cascada junto al resto de cargos/abonos, activando según corresponda el nuevo check **La celda seleccionada indica %NO en Cascada**. Se debe hacer esto sobre cada campo de descuento que deba comportarse así. Los cargos/descuentos que no sean de aplicación en cascada se presentarán sobre fondo azul claro.



▶ Cuando se envíe el pedido a proveedor, si todas las líneas han sido falta, se eliminará totalmente el pedido si se activa el check de borras las líneas que son falta y además se contesta afirmativamente cuando se pregunte si se quiere borrar los pedidos vacíos.

PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS

▶ Si se activa el check **Gestiona el Reenvío de Faltas** (implica que en el caso de que al enviar el pedido haya faltas, se reintente el envío hasta que deje de haber faltas), ahora los reintentos se realizarán con el intervalo de tiempo que se indique en el nuevo campo **Reintentar cada x minutos hasta completar U. Pedidas**.



Así, en la gestión de reenvíos hay que tener en cuenta las siguientes consideraciones:

1.- Si se consigue enviar el pedido al proveedor pero todas las unidades del pedido están en falta, el pedido no se dará por enviado y se reintentará el envío con cada uno de los proveedores incluidos en la programación, hasta que alguno de ellos no dé faltas. Cuando se llegue a un proveedor que no delegue el envío o al último proveedor, si sigue siendo falta se volverá a iniciar el ciclo por el primer proveedor y así sucesivamente.

2.- Si se consigue enviar el pedido, pero sólo algunas de las unidades son falta, el pedido se dará por enviado, si bien se genera un nuevo pedido con dichas faltas. Este nuevo pedido se intentará enviarlo a los demás proveedores a los que se les pueda delegar el envío. Cuando se llegue a un proveedor que no delegue el envío o al último proveedor, si sigue siendo falta se volverá a iniciar el ciclo por el primer proveedor y así sucesivamente hasta que se consiga un envío sin faltas.

En ambos casos, los reintentos cesarán cuando la programación deje de estar vigente, según fechas y horas de inicio y finalización que se hayan estipulado, y respetándose los días activos señalados.

3.- El campo 'Nro. Reintentos' se referirá, como en versiones anteriores, exclusivamente a las veces que hay que reintentar el envío del pedido cuando éste es defectuoso. No influye en absoluto a los envíos correctos pero con faltas que se ha comentado.

HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS

► Nuevo proceso en el que consultar un registro de los envíos de pedido que se han producido. Se conserva este histórico de tantos días como se haya indicado en el nuevo parámetro *Histórico de Envíos (Días a Conservar)*. Por defecto, 30 días. Si en dicho parámetro se ha indicado el valor 0, no se generará histórico de envíos. En el histórico quedan reflejados los envíos de pedidos tanto si han sido exitosos como los fallidos. Se tendrán en cuenta todos los envíos, también los realizados desde venta, encargos o programación de envíos.

El proceso *HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS* se incluye en el menú *COMPRAS* (también en el menú *PEDIDOS* disponible durante la recepción de mercancías). La consulta puede acotarse por período, por entorno (pedidos, ventas, encargos, pedidos programados, o todos) y/o por artículo (un artículo concreto indicando cuál, o todos si no se indica ninguno). Se puede excluir los envíos fallidos desactivando el check '*Ver también Envíos Fallidos*'.

Se dispone de dos modalidades de vista de la información:

1.- Pestaña "VISTA POR ENVÍOS". En esta modalidad se muestra una parrilla superior con cada uno de los envíos, y una parrilla inferior con el detalle completo de artículos del pedido seleccionado. De cada envío se informa de su fecha y hora de envío, número de pedido, proveedor, protocolo de envío utilizado, resultado (envío correcto o incorrecto), máquina desde la que se envió, entorno de envío (pedidos, ventas, encargos, pedido programado), vendedor y condiciones FEDICOM. En el detalle de artículos se muestra código

y descripción del artículo, unidades pedidas, unidades servidas, unidades en falta y número de pedido.

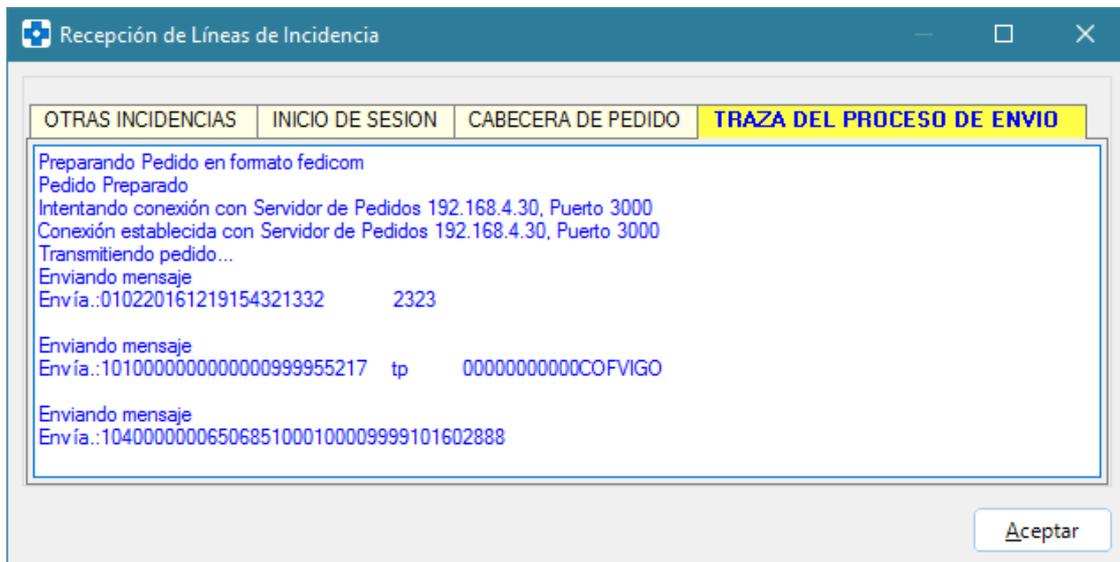
Fecha Envío	Nro. Pedido	Proveedor	Protocolo	Resultado	Máquina	Entorno
19/12/2016	55217	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Pedidos
02/09/2016	55110	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Pedido Pr...
02/09/2016	55109	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Encargos
02/09/2016	55108	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Encargos
02/09/2016	55107	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Ventas
02/09/2016	55091	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Pedidos
02/09/2016	55106	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Pedidos
01/09/2016	55106	PROVEEDOR Nº...	Fedicom consof...	Envío COR...	PC0126	Pedido Pr...

Código	Descripción	Pedidas	Servidas	Faltas	Nro. Pedido
599007.1	ACEITE SALICILICO 5% 100 ML SOLUCI...	1	1	0	55110
316299.9	ACETONA CUVE 25 ML	1	1	0	55110
702944.1	ALDACTACINE 25/15 MG 40 COMPRIMID...	1	1	0	55110

2.- Pestaña “VISTA POR ARTÍCULOS”. En esta modalidad se muestran todos los artículos incluidos en los pedidos registrados en el histórico, ordenados por fecha de envío (en primer lugar los envíos más recientes).

Fecha Envío	Código	Descripción	Pedidas	Servidas	Faltas	Nro. Pe
19/12/2016 15:43:31	650685.1	OXYNORM 5 MG 28 CAPSU...	1	1	0	552
19/12/2016 15:43:31	650687.5	OXYNORM 10 MG 28 CAPS...	1	1	0	552
02/09/2016 13:12:31	599007.1	ACEITE SALICILICO 5% 100...	1	1	0	551
02/09/2016 13:12:31	316299.9	ACETONA CUVE 25 ML	1	1	0	551
02/09/2016 13:12:31	702944.1	ALDACTACINE 25/15 MG 40 ...	1	1	0	551
02/09/2016 13:11:29	154186.4	+ BO EMULSION HIDRATAN...	1	1	0	551
02/09/2016 13:11:14	951392.4	FLOGOPROFEN 5% SOLUCI...	3	3	0	551
02/09/2016 13:10:46	440076.2	A-DERMA SENSIPHASE EM...	1	1	0	551
02/09/2016 13:10:46	302459.4	ABSORB INC ORINA LIGER...	1	1	0	551
02/09/2016 13:09:56	700013.6	AAS 100 100 MG 20 COMPR...	10	10	0	550
02/09/2016 13:09:56	700021.1	AAS 500 MG 20 COMPRIMID...	4	4	0	550
02/09/2016 13:09:56	700120.1	ADA 0.5% NEBULIZADOR N...	18	18	0	550
02/09/2016 13:09:39	700013.6	AAS 100 100 MG 20 COMPR...	1	1	0	551
02/09/2016 13:09:39	700120.1	ADA 0.5% NEBULIZADOR N...	23	23	0	551
01/09/2016 14:58:14	700013.6	AAS 100 100 MG 20 COMPR...	1	1	0	551
01/09/2016 14:58:14	700120.1	ADA 0.5% NEBULIZADOR N...	23	23	0	551
01/09/2016 14:57:27	951392.4	FLOGOPROFEN 5% SOLUCI...	3	3	0	551
01/09/2016 14:56:49	700120.1	ADA 0.5% NEBULIZADOR N...	1	1	0	551

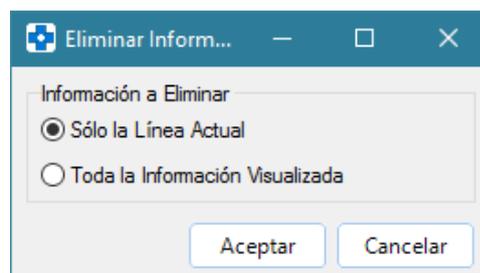
En ambas vistas, haciendo clic sobre el icono  se presentará una traza del proceso de envío del pedido seleccionado, así como información más detallada sobre posibles incidencias que hubiera.



Se dispondrá de información más detallada sobre el desarrollo del envío en la pestaña “OTRAS INCIDENCIAS”. Además, si el pedido fue correcto, se podrá consultar la información de inicio de sesión y cabecera del pedido, activando las pestañas “INICIO SESIÓN” y “CABECERA DE PEDIDO”.

Por último, se podrá eliminar un registro del histórico o eliminarlo en su totalidad

haciendo uso del botón  .



RECEPCIÓN

► En el listado impreso de valoración de entradas se incluirá el campo **Situación** (ubicación física del artículo) si así se ha indicado en el parámetro *Mostrar Situación del artículo en el Informe de Valoración de entradas*. Téngase en cuenta que, por cuestión de espacio, si también se tiene activo el parámetro *Mostrar PVP y PUC anteriores en el Informe de Valoración de entradas*, en el informe no se mostrarán los datos de stock mínimo y máximo.

▶ Ahora, durante la recepción de mercancías se tendrán visibles las observaciones que se anotaron al generar el pedido correspondiente. Si se están recepcionando varios pedidos conjuntamente, se darán de forma diferenciada las observaciones de cada pedido. Si no se desea esta visualización, basta con desactivar el check **Mostrar Observaciones**.

Recepción de Pedidos del Proveedor PROVEEDOR Nº 0003

Proveedor: PROVEEDOR Nº 0003

Nº Pedido: 7.759 % Desvio (+/-): 5
 IVA Incluido: Sí % Dto. Obtenido: 32.97
 % IVA: 8

La celda seleccionada indica valor absoluto (NO %)
 La celda seleccionada indica % NO en Cascada

Dto. Manual
 % Dto. Eje
 Verificación

Código	Descripción	Ped.	Rec.	P.v.p.	P.Albarán	P.Coste	Importe
070715	B COMPLEX BASE VEGETAL (SURA ...	1	1	22.95 €	15.38 €	15.38 €	15.38 €
358457.9	G LANCETS NODOL 50 LANCETAS (...	1	1	9.95 €	6.86 €	6.86 €	6.86 €
700021.1	AAS 500 MG 20 COMPRIMIDOS	1	1	1.00 €	0.90 €	0.90 €	0.90 €

[Pedido nº 7759]
 Avisar a Juan si hay incidencias en la recepción.

Mostrar Observaciones

Stock Actual: 0 PVP Actual: 22.95 Familia: Familia Nº 70
 Stock Mínimo: 0 PUC Actual: 15.38 Presentación: ---
 Stock Máximo: 0 PVL Actual: 0.00 Laboratorio:
 Lote Óptimo: 0
 Situación: Encargos:

A Pedir: 0 Caducidad:
 A Devolver: 0 Situación:
 A Bonificar: 0 Baja
 Descuento: 0.00

Valoración del Pedido por Familias

Familia	Valor P...	Bonif. P...	Total P.V...	Valor Alb.	Valor P.U...	% Dto.	N.Art.	N.Lin.	N.Modif.	N.Cer...
Familia Nº 70	22.95 €	0.00 €	22.95 €	15.38 €	15.38 €	32.97	1	1	0	0
Familia Nº 97	9.95 €	0.00 €	9.95 €	6.86 €	6.86 €	31.07	1	1	0	0
Familia Nº 201	1.00 €	0.00 €	1.00 €	0.90 €	0.90 €	9.65	1	1	0	0
Totales	33.90 €	0.00 €	33.90 €	23.15 €	23.15 €	31.72	3	3	0	0

También en la parrilla de recepciones se mostrarán las observaciones asociadas a la recepción seleccionada.

Pedidos a Proveedor

SELECCION DE PEDIDOS **RECEPCIONES**

Pedido	Fecha	Hora	Actualizada	Proveedor	Condiciones	Vendedor
7.759	20/12/16	17:50	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	EUROSERV ...	Marc
7.762	14/12/16	15:18	Sí	PROVEEDOR Nº 1...		Marc
7.766	14/12/16	15:18	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	COFARES	Marc
7.742	16/11/16	13:01	Sí	PIERRE FABRE A...		Marc
7.749	15/11/16	11:10	Sí	PIERRE FABRE A...		Marc
7.758	15/11/16	11:06	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	ALLIANCE	Marc
7.754	14/11/16	11:22	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	chicco	Marc
Directo	09/11/16	12:15	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	ALLIANCE	Marc
Directo	28/04/16	16:55	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	MC NEIL	Carina
7.567	28/04/16	16:47	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	ORDESA	Carina
7.718	28/04/16	16:28	Sí	PROVEEDOR Nº 0...	FEDE	Carina

[Pedido nº 7759]
 Avisar a Juan si hay incidencias en la recepción.

Mostrar Observaciones

► Ahora, para cada porcentaje de cargo/descuento, se puede indicar si se tiene que aplicar sobre el importe de línea directamente o en cascada junto al resto de cargos/abonos, activando según corresponda el nuevo check **La celda seleccionada indica %NO en Cascada**. Se debe hacer esto sobre cada campo de descuento que deba comportarse así. Los cargos/descuentos que no sean de aplicación en cascada se presentarán sobre fondo azul claro.

Recepción de Pedidos del Proveedor ALLIANCE

Proveedor: ALLIANCE

Nº Pedido: 7.761 % Desvío (+/-): 0
 IVA Incluido: No % Dto. Obtenido: 7,00
 % IVA: 4

La celda seleccionada indica valor absoluto (NO %)
 La celda seleccionada indica %NO en Cascada.

Dto. Manual
 % Dto. Fijo
 Verificación

Código	Descripción	Ped.	Rec.	P.v.p.	P.Albarán	P.Coste	Importe
348142.7	VITIS CEPILLO DURO ACCESS	1	1	4,50 €	2,56 €	3,00 €	3,00 €
757443.9	FABROVEN 60 CAPSULAS	1	1	14,86 €	14,29 €	13,82 €	13,82 €
161571.8	N+S CISPREVEN 30 COMP	1	1	15,15 €	9,40 €	10,15 €	10,15 €

Mostrar Observaciones

Stock Actual: 1	PVP Actual: 14,86	Familia: Familia Nº 201	A Pedir: 0	Caducidad:
Stock Mínimo: 1	PUC Actual: 10,06	Presentación: 1	A Devolver: 0	Situación:
Stock Máximo: 1	PVL Actual: 0,00	Laboratorio: PIERRE FABRE IBERICA	A Bonificar: 0	Baja <input type="checkbox"/>
Lote Óptimo: 0	Encargos:		Descuento: 0,00	

Valoración del Pedido por Familias

Familia	Valor P...	Bonif. P...	Total P...	Valor Alb.	Valor P...	% Dto.	N.Art.	N.Lín.	N.Modif.	N.Ceros
Familia Nº 61	4,50 €	0,00 €	4,50 €	2,56 €	3,00 €	33,35	1	1	1	0
Familia Nº 201	14,86 €	0,00 €	14,86 €	14,29 €	13,82 €	7,00	1	1	1	0
Familia Nº 157	15,15 €	0,00 €	15,15 €	9,40 €	10,15 €	32,99	1	1	1	0
Totales	34,51 €	0,00 €	34,51 €	26,24 €	26,97 €	21,85	3	3	3	0

► Si se activa el nuevo parámetro *Las U. Bonificadas afectan a las Devoluciones*, cuando en la recepción haya unidades bonificadas se tendrá en cuenta en el cálculo de importes.

► Ahora se pasarán a positivo las unidades bonificadas cuando se haya indicado que se trate la recepción como devolución y luego se rectifique para no tratarla como devolución.

REAPROVISIONAMIENTOS

► En la pestaña “RESULTADOS” se incluye la columna **Laboratorio**, a fin de que pueda ordenarse la información por laboratorios y facilitar así las consultas.

Código	Descripción	Previsi...	St. Mi...	St. Act...	P.V.	P.M.	C.P.	U.C.	St. ...	St. Máx.	F.U.Sa...	Laboratorio
112223	LLOPAR FAJA LUMBOS...	2.00000	6	1	49.95	28.97 €	28.97 €		0	0	11/04/16	BOLTON CI...
338434	LLOPAR TALONERA SP...	3.00000	9	1	9.75 €	5.55 €	5.55 €		0	0	20/04/16	JUFRAMA*
153920	LLOPAR TIPICALLOS 10...	35.00000	105	8	4.25 €	1.85 €	1.85 €		0	0	28/04/16	NAKAMICHI
190609	LLOPAR PINZA DEPILAR...	2.00000	6	4	5.75 €	3.01 €	3.01 €		0	0	14/02/16	ORTO-LLOP...
190608	LLOPAR PINZAS DEPILA...	6.00000	18	3	2.95 €	1.53 €	1.53 €		0	0	27/04/16	ORTO-LLOP...
190612	LLOPAR CORTAUÑAS A...	14.00000	42	9	2.50 €	1.25 €	1.25 €		0	0	19/04/16	ORTO-LLOP...
190610	LLOPAR CORTAUÑAS A...	14.00000	42	7	3.45 €	1.76 €	1.76 €		0	0	24/04/16	ORTO-LLOP...
190613	LLOPAR CORTACUTICU...	2.00000	6	4	2.95 €	1.57 €	1.57 €		0	0	08/03/16	ORTO-LLOP...
157833	LLOPAR SEPARADOR D...	3.00000	9	1	4.95 €	2.81 €	2.81 €		0	0	25/04/16	ORTO-LLOP...
157832	LLOPAR SEPARADOR C...	2.00000	6	4	4.95 €	2.81 €	2.81 €		0	0	10/02/16	ORTO-LLOP...
158310	LLOPAR MOLESKIN LAM...	9.00000	27	8	6.85 €	3.81 €	3.81 €		0	0	25/04/16	ORTO-LLOP...
190606	LLOPAR LIMA CRISTA...	7.00000	21	3	16.75	10.11 €	10.11 €		0	0	26/04/16	ORTO-LLOP...

DEVOLUCIONES

► En el proceso *CONTROL DE ARTÍCULOS DEVUELTOS*, ahora en el desplegable ‘Proveedor’ aparecerán ordenados alfabéticamente por nombre.

INFORMES

ALMACÉN

INVENTARIO

Se permite la obtención del inventario sin I.V.A. Para ello se debe activar el nuevo check **Ver PVP sin IVA**. Los valores de P.V.P: y valoración a P.V.P. se mostrarán sin I.V.A. En ambos casos las respectivas columnas aparecerán sobre fondo verde.

Almacén Completo del 21/12/16 a las 16:34:20

Lista: Almacén Completo

Periodo: 2016

Considerar Stocks (-)
 Mostrar Porcentajes
Ver PVP sin IVA
 Comparativo

Familia	Códigos	Stock	Valor P.V.P...	Valor P.M.C.	%Dto.	Rotación	Uds.Estad...	Valor Estad...	%Rdto.
Familia Nº 101	250	923	8.056,31 €	6.059,82 €	37,86	0,71	514	6.878,85 €	42,98
Familia Nº 102	168	284	1.417,95 €	1.052,34 €	37,94	1,91	608	3.234,95 €	116,64
Familia Nº 103	204	337	5.840,28 €	4.440,83 €	37,15	0,80	323	5.681,97 €	47,53
Familia Nº 104	43	34	358,56 €	290,36 €	33,12	1,04	54	453,65 €	51,75
Familia Nº 105	1.229	1.764	42.021,81 €	31.166,92 €	38,72	0,60	1.211	30.745,91 €	38,19
Familia Nº 106	41	346	5.071,21 €	4.107,78 €	33,08	0,67	242	4.096,50 €	32,99
Familia Nº 107	276	260	4.229,12 €	3.188,83 €	37,71	0,58	160	2.965,30 €	35,06
Familia Nº 108	63	113	928,05 €	757,25 €	32,61	0,55	46	622,75 €	26,82
Familia Nº 11	102	432	6.653,40 €	6.647,67 €	7,52	3,08	1.205	22.107,44 €	24,99
Familia Nº 114	678	1.565	26.315,59 €	20.535,60 €	34,94	0,47	894	14.845,98 €	25,26
Familia Nº 12	71	465	5.857,47 €	5.731,47 €	9,43	3,45	1.521	21.836,05 €	35,93
Familia Nº 121	131	237	2.000,67 €	1.561,69 €	35,52	1,57	372	3.804,70 €	86,54
Familia Nº 123	513	2.024	16.612,16 €	12.814,16 €	36,19	0,74	1.701	14.911,98 €	42,12
Familia Nº 124	28	51	848,35 €	709,43 €	30,91	1,34	64	1.376,10 €	59,95
Familia Nº 125	134	1.050	10.285,72 €	7.381,40 €	39,83	0,23	249	2.788,79 €	15,05
Familia Nº 13	32	432	4.924,46 €	4.793,25 €	9,92	2,93	1.229	15.600,54 €	32,27
Familia Nº 135	102	405	11.877,56 €	9.361,24 €	34,88	0,28	118	4.067,55 €	15,15
Familia Nº 137	907	2.297	29.337,92 €	23.830,54 €	32,80	0,64	1.606	22.702,37 €	31,24
Familia Nº 142	516	3.968	53.856,59 €	43.544,48 €	33,13	0,17	665	10.793,44 €	8,21
Familia Nº 151	544	1.620	19.466,93 €	13.275,78 €	36,92	1,05	1.662	22.058,04 €	61,35
Familia Nº 154	1.711	2.102	22.748,19 €	15.317,11 €	37,75	1,20	2.836	29.529,79 €	72,78

Almacén Completo del 21/12/16 a las 16:34:20

Lista: Almacén Completo

Periodo: 2016

Considerar Stocks (-)
 Mostrar Porcentajes
Ver PVP sin IVA
 Comparativo

Código	Descripción	Familia	Pres.	Situ...	S.A.	S.Mi...	S.Ma...	P.v.p. s/IVA	P.m.c.	P.u.c.	Valor a Pvp s/IVA
178425	MUSSVITAL DERMACTIV LOC ...	Familia Nº ...	***		1	0	0	11,52 €	9,59 €	9,59 €	11,52 €
178428	MUSSVITAL DERMACTIV GEL...	Familia Nº ...	GEL		3	0	0	9,04 €	7,76 €	7,76 €	27,14 €
178434	SEBAMED CLEAR FACE PAS...	Familia Nº ...	5		3	0	0	7,39 €	5,21 €	5,26 €	22,19 €
178465	ZIVEREL 20 SOBRES BEBIBL...	Familia Nº 70	SOB		0	0	0	18,84 €	13,64 €	13,64 €	0,00 €
178477	PEDIALAC LACTIPLUS SUPLE...	Familia Nº 13	SUP		8	0	0	9,21 €	6,73 €	6,73 €	73,70 €
178509	NUTRIBEN PAPILLA 8 CERE...	Familia Nº 176			6	0	0	3,37 €	2,92 €	2,92 €	20,27 €
178525	BLEMIL 2 PLUS AE 400 G	Familia Nº 129			0	0	0	11,67 €	9,90 €	9,90 €	0,00 €
178530	CHICCO TERMOMETRO NO T...	Familia Nº 979			0	0	0	52,72 €	25,78 €	34,37 €	0,00 €
178531	RODALON GEL 200 ML.	Familia Nº ...	9		0	0	0	7,62 €	5,19 €	5,19 €	0,00 €
178537	FEMIVIT FOLICO 30 CAPS	Familia Nº ...	9		0	0	0	18,51 €	13,70 €	13,70 €	0,00 €
178540	BONSALT SAL SIN SODIO 85 G	Familia Nº ...	9	C2-E	0	0	0	3,24 €	2,34 €	2,34 €	0,00 €
178543	FOTOPROTECTOR PEDIATRIC...	Familia Nº ...	9		0	0	0	14,36 €	10,48 €	10,48 €	0,00 €
178546	UREADIN RX LOC ESP PIEL P...	Familia Nº ...	9		0	0	0	12,66 €	8,89 €	8,89 €	0,00 €
178547	UREADIN RX LOC HIDR PIEL	Familia Nº ...	6		5	0	0	18,14 €	13,86 €	13,93 €	90,70 €

Mensual Decenal Quincenal Diaria Tabla Ejercicios Comparativa Compras/Ventas

Serie	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total s...
Ventas Año 2016	...	2	3	5

► Si se trabaja con MultiNif, se podrá consultar el inventario específico de cada empresa. Para ello se ha incluido el selector de actividad para elección de la empresa a consultar. Cuando se guarde un inventario referido a una empresa, se guardará el detalle de los artículos de ésta. En el caso de trabajar con MultiAlmacén y tener asociadas las empresas a almacenes, se guardará el resumen de familias asociadas a la empresa seleccionada para consultar el inventario, y los artículos y stocks en los almacenes asociados a ésta.

● GENERACIÓN DE LISTAS

► Se permite generar listas de artículos acotando por un color representativo asociado. Por ejemplo una lista de todos los artículos que tengan en su ficha asociado el color rojo. Para ello, se debe activar el check **Color representativo** y seleccionar el color por el que se desea filtrar.

Condiciones de filtro para artículo

GENERALES CARACTERISTICAS STOCKS PRECIOS VEN

Familias: Todas Selección...

Superfamilias: Todas Selección...

Laboratorios: Todos Selección...

Proveedor: Todos Selección...

Situaciones: Todas Selección...

Supersituaciones: Todas Selección...

Artículos en Categorías

Categorías: Todas Selección...

Presentación:

Acotar Descripción Por: Patrón Rango

Código Desde: Código Hasta:

Descripción Desde:

Descripción Hasta:

Color representativo:

VENTAS**CUADRO ESTADÍSTICO DE CAJAS**

▶ Se permite obtener un informe de contabilización de los cierres de caja seleccionados en el grid, que contendrá la siguiente información:

VENTA DIARIA LIBRE

COBRADA POR CAJA
EN EFECTIVO
TARJETA/OTROS
PENDIENTE DE COBRO

VENTA DIARIA RECETA

APORTACIÓN CORRESPONDIENTE AL CLIENTE
EFECTIVO
TARJETA/OTROS
A CRÉDITO
PENDIENTE DE COBRO DE LA SS

PAGOS REALIZADOS POR CAJA**COBROS SALDOS PENDIENTES**

EN EFECTIVO
TARJETA/OTROS

SALDO DE CAJA

SALDO INICIAL
ENTRADAS EN CAJA
POR VENTAS
POR COBROS
SALIDAS DE CAJA
SALIDAS POR PAGOS
SALIDAS A BANCO
SALDO FINAL CAJA

Para obtener el informe de contabilización hacer clic en el botón

[Información de caja para contabilizar](#)

Ejemplo de informe:

Información de cierre de caja para contabilizar	
Concepto	Importe
Consolidada	
<i>Cajón Número3</i>	
<i>Desde el 31/12/15 a las 8:33...</i>	
<i>hasta el 04/01/16 a las 8:56:30</i>	
Venta Libre (con dtos)	24.880,21 €
Cobrada por caja	24.684,51 €
Efectivo	12.460,32 €
Tarjeta/Otros	12.236,19 €
A Crédito	195,70 €
Venta Receta	22.834,96 €
Aportación cliente	2.805,14 €
Efectivo	1.783,16 €
Tarjeta/Otros	1.017,74 €
A Crédito	4,24 €
Pendiente cobro SS	20.029,82 €
Pagos realizados por caja	851,60 €
Cobros saldos pendientes	404,23 €
En Efectivo	139,29 €
Tarjeta/Otros	264,94 €
Saldo de caja	15.373,34 €
Saldo Inicial	2.501,30 €
Entradas	27.889,64 €
Por Ventas	27.485,41 €
Por Cobros	404,23 €
Salidas	15.017,60 €
Por Pagos	851,60 €
A Bancos	14.166,00 €
Saldo final en caja	1.854,47 €

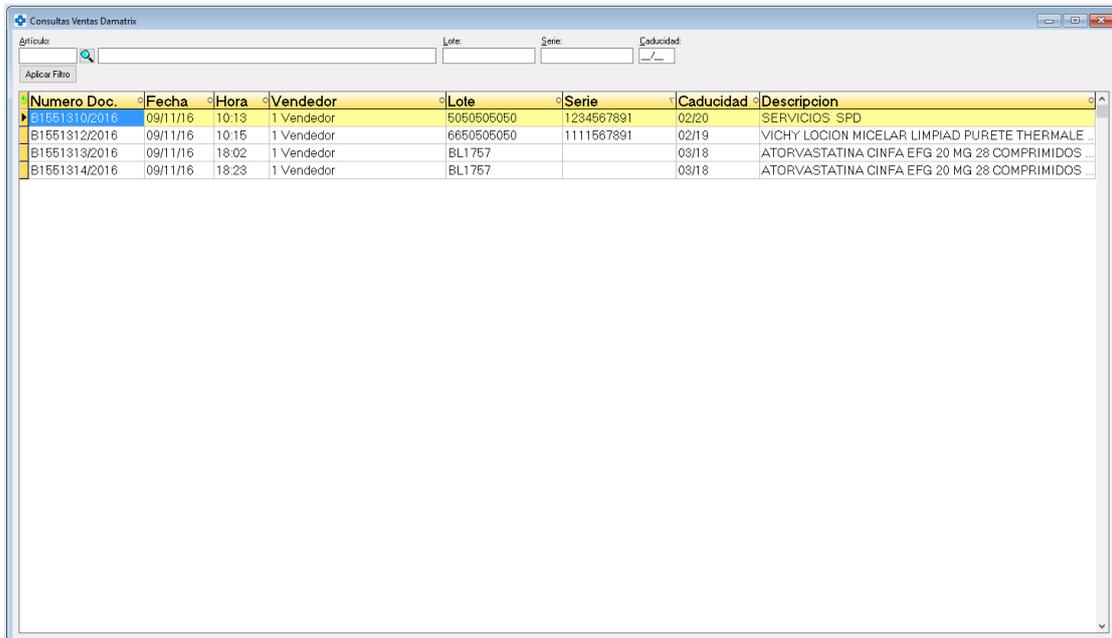
● COMPARATIVO DE VENTAS POR VENDEDOR

► Si se trabaja con MultiNif, ahora se podrá seleccionar la empresa a la que referir la consulta de estadísticas en el selector disponible para ello:

Selector de Actividad:

DATAMATRIX VENTAS

► El nuevo proceso DATAMATRIX VENTAS permite la consulta de los artículos que se han vendido en la farmacia mediante lectura de su código QR Datamatrix:



Consultas Ventas Datamatrix

Artículo: Lote: Serie: Caducidad:

Aplicar Filtro

Numero Doc.	Fecha	Hora	Vendedor	Lote	Serie	Caducidad	Descripcion
B1551310/2016	09/11/16	10:13	1 Vendedor	5050505050	1234567891	02/20	SERVICIOS SPD
B1551312/2016	09/11/16	10:15	1 Vendedor	6650505050	1111567891	02/19	VICHY LOCION MICELAR LIMPIAD PURETE THERMALE ...
B1551313/2016	09/11/16	18:02	1 Vendedor	BL1757		03/18	ATORVASTATINA CINFA EFG 20 MG 28 COMPRIMIDOS ...
B1551314/2016	09/11/16	18:23	1 Vendedor	BL1757		03/18	ATORVASTATINA CINFA EFG 20 MG 28 COMPRIMIDOS ...

De cada línea vendida mediante lectura Datamatrix se muestra su número de documento, fecha y hora de realización, vendedor, lote, serie y caducidad de la unidad vendida y descripción del artículo.

Si se desea visualizar el detalle completo de la operación de venta correspondiente a una determinada línea, hacer doble clic sobre ella, con lo que se abrirá en el *DIARIO DE VENTAS*.

GENERACIÓN DE LISTAS DE CLIENTES

► Se permite crear listas de clientes cuyas facturas están redirigidas a un cliente en concreto. Así pues, cuando en la generación de un filtro para crear una lista se seleccione 'Clientes Dependientes' en el campo **Redirección de Facturas**, se habilitará un nuevo campo llamado **Dependiente de...** en el que poder seleccionar el cliente padre oportuno. Si en dicho campo se selecciona 'Cualquiera' se generará una lista con todos los clientes que tienen sus facturas redirigidas, sea cual sea el cliente al que se redirijan.

Condiciones de filtro para Cliente

DATOS BÁSICOS **DATOS AUXILIARES** SALDOS CONSUMOS D

Código Tarjeta de Fidelización Desde Código Tarjeta de Fidelización Hasta

Descuento Desde Descuento Hasta Saldo Aviso Desde Saldo Aviso Hasta

0,00 € 0,00 € 0,00 € 0,00 €

Nº Médico Asociado Última Operación Desde Última Operación Hasta

Código Cuenta Contable Descripción de la Cuenta Contable

Código del Vendedor Nombre del Vendedor Asociado

0

LOPD Firmada LOPD Cancelada Cliente Bloqueado

Régimen Fiscal Redirección de Facturas Dependientes de...

Indiferente Cientes Dependiente Juan Calabuig

Tipos de Pagos

Indiferente

No Permitir Recetas Pendientes

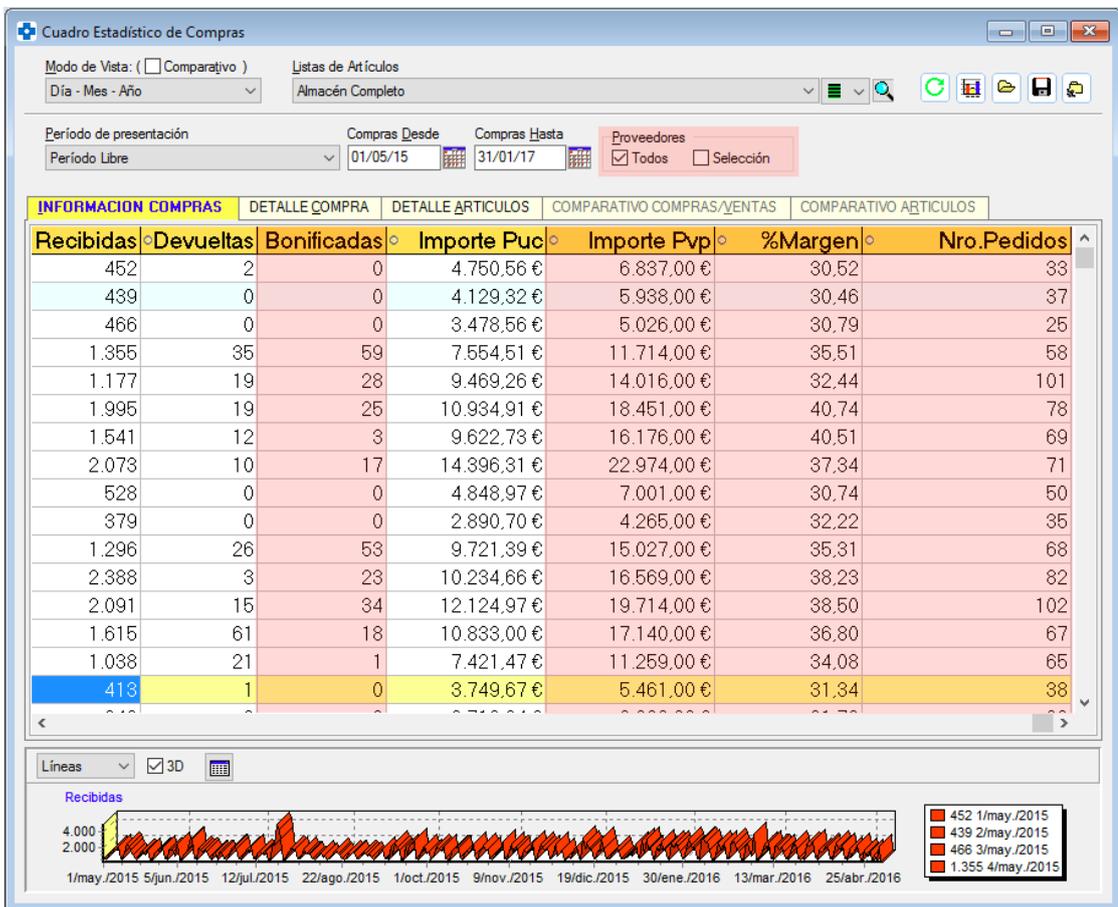
Cargar Guardar Aceptar Cancelar

COMPRAS

CUADRO ESTADÍSTICO DE COMPRAS

Se incluye la posibilidad de incluir en la consulta a todos los proveedores o solamente aquéllos que se seleccionen. Además, se amplía la información proporcionada, incluyendo nuevos datos:

- . Unidades bonificadas.
- . Importe de compras a PVP.
- . % Margen (calculado a partir del importe de ventas y el importe de compras mediante la fórmula: $\%Margen = 100 - (\text{importe PUC} \times 100) / \text{Importe de ventas.}$).
- . Número de pedidos.



CONTABILIDAD

ASIENTOS

► Se incluye la posibilidad de importar los movimientos bancarios contenidos en un fichero Excel generado siguiendo el formato estándar correspondiente a la Norma 43. Con este procedimiento se podrá incorporar a la contabilidad de Farmatic extractos bancarios de forma automatizada, con el consiguiente ahorro de tiempo y eliminación de errores de digitalización. Es decir, se crearán asientos contables en Farmatic con los movimientos bancarios del fichero proporcionado por el banco.

Así, se dispone del nuevo botón **Importar** que dará paso a una ventana en la que cumplimentar los campos necesarios para la importación.

En la pestaña “GENERAL” se deberá indicar fichero a importar, cuenta del banco al que corresponden los movimientos, cuenta por defecto a la que cargar contrapartidas cuando no esté especificada en el fichero, fecha a asignar al asiento (puede optarse por la fecha de operación o la fecha de valor del movimiento bancario).

Importación de Fichero

GENERAL ACOTACION

Fichero a Importar

Cuenta Banco

Fecha del Asiento
Fecha Operación

Cuenta Contrapartida

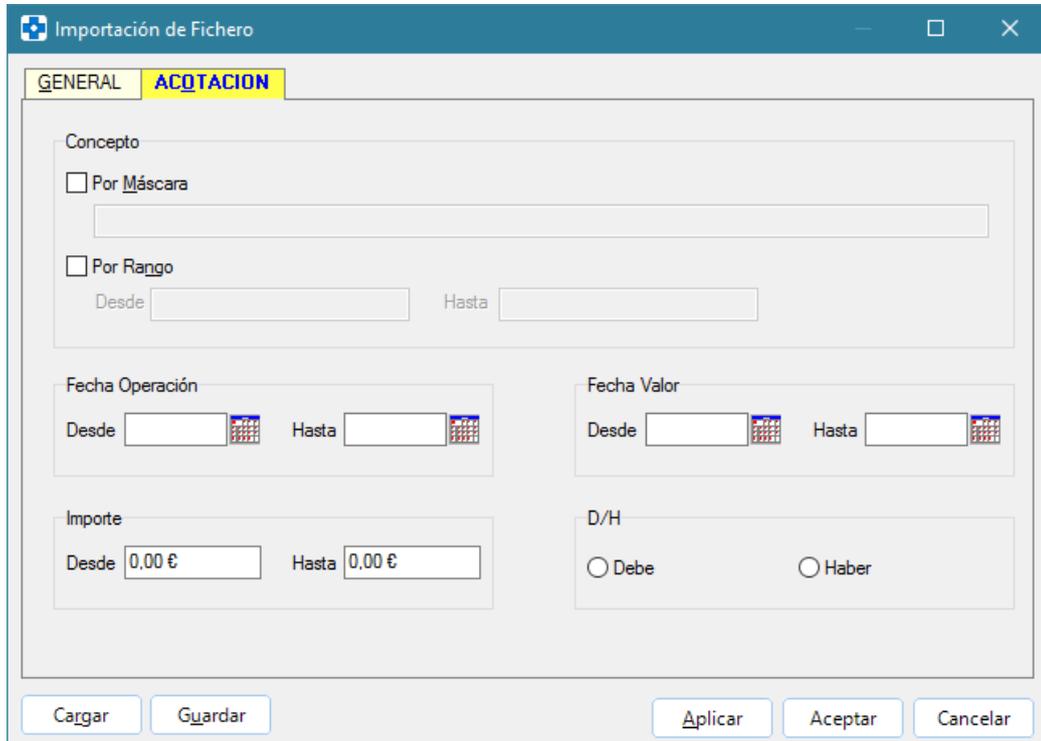
Cuenta por defecto

Cuenta según condiciones de campo

Campo	Desde	Hasta	Máscara	Cuenta

Cargar Guardar Aplicar Aceptar Cancelar

En la pestaña “ACOTACIÓN” se pueden incluir condicionantes a cumplir por los movimientos del fichero para ser importados, de forma que no se importen aquéllos que no los cumplan. Estos condicionantes se pueden referir a la fecha de operación, fecha de valor, importe, tipo de movimiento (al debe o al haber) y/o al concepto del movimiento.



Las configuraciones para importación pueden ser guardadas (botón **Guardar**) de tal forma que la próxima vez que se vayan a importar movimientos con esas mismas condiciones se puedan reutilizar sin tener que volver a definir las (botón **Cargar**).

► Se permite la consulta de extractos de cuentas directamente desde la ventana de introducción/consulta de asientos. Para ello, se ha incluido el botón **Ver Extractos Cuenta** que presentará el extracto de la cuenta que se tenga seleccionada en el asiento correspondiente. Por defecto se mostrarán todos los movimientos del ejercicio del asiento, si bien se podrá acotar por fechas. En el caso de que en el asiento se haya indicado una máscara de cuenta, al consultar extractos se dará a elegir entre todas las cuentas que cumplan con dicha máscara. Por ejemplo, si se ha indicado cuenta 572????, se dará a elegir la consulta de extractos de todas las cuentas de banco (todas las que empiezan por 572). En la ventana de extractos se dispondrá del botón **Filtrar** que permite añadir nuevos condicionantes a la consulta que se está realizando.

GESTIÓN DE IVA

► En el proceso *LIBRO REGISTRO DE IVA*, en el momento de incluir un nuevo registro al libro, ahora se podrá indicar fecha de factura, además de la fecha de registro, puesto que ambas pueden ser diferentes. También se podrá indicar fecha de factura al introducir apuntes en el libro desde la creación manual de asientos (proceso *ASIENTOS*).

The screenshot shows a software window titled "Alta en el Libro de I.V.A." with the following fields and a table:

- Nº Asiento: N/A
- Fecha de Registro: 02/01/17
- Fecha de Factura: 02/01/17
- Nº Factura: (empty)
- N.I.F./D.N.I.: (empty)
- Tipo de Factura: (dropdown menu)
- Titular: (empty text box)

Grupo IVA	Base Imp.	% I.V...	Cuota	% Rec.	Re
Exento	0.00 €	0.00 %	0.00 €	0.00 %	
Super Reducido	0.00 €	4.00 %	0.00 €	1.00 %	
Reducido	0.00 €	8.00 %	0.00 €	2.00 %	
Normalizado	0.00 €	21.00 %	0.00 €	5.20 %	
Totales	0.00 €	0.00 %	0.00 €	0.00 %	

Buttons: Aceptar, Cancelar

UTILIDADES

CONSULTAS AL C.G.C.O.F.

▶ En los campos de introducción de artículo, ahora se permite la lectura del código vía scanner.

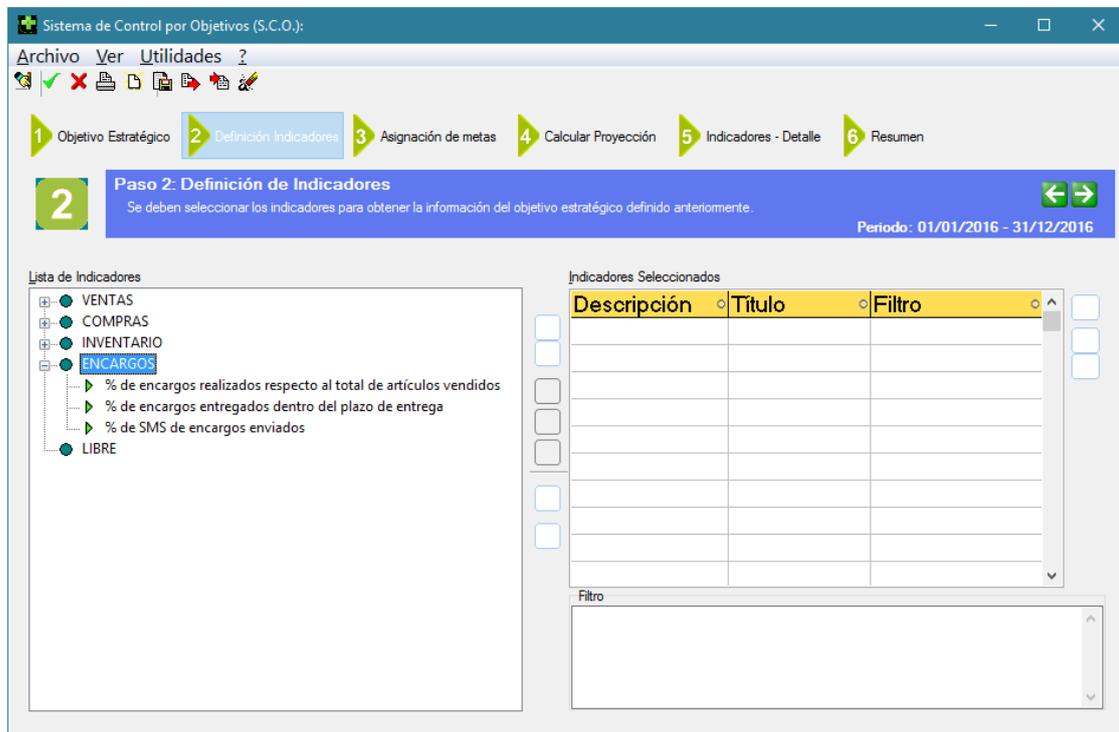
SISTEMA DE CONTROL POR OBJETIVOS (S.C.O.)

▶ En el apartado DEFINICIÓN DE INDICADORES se incluye un nuevo apartado denominado “ENCARGOS”. En él se dispondrá de los siguientes nuevos indicadores para poder incluir en los cuadros de mando:

. % de encargos realizados respecto al total de artículos vendidos. Corresponde al total de encargos * 100 / total de artículos vendidos.

. % de encargos entregados dentro del plazo de entrega. Un encargo se considera entregado dentro de plazo si se entrega durante las 24 horas siguientes a su realización. Este porcentaje se calculará así: Total encargos dentro de plazo x 100 / total de encargos.

. % de SMS de encargos enviados. Se considerarán todos los SMS de encargos que han sido enviados correctamente. El porcentaje se calculará: total sms encargos x 100 / total encargos.



FARMATIC PIN

Nuevo proceso que permite crear y gestionar planes de incentivos, consistentes en 'premiar' a los vendedores si se alcanzan unos objetivos de venta fijados previamente. Estos 'premios' o incentivos pueden consistir en pagos en dinero (porcentajes sobre ventas o importes fijos en euros), o bien ser incentivos subjetivos (horas libres, una cena...). Un plan de incentivos podría considerarse un sistema de retribución variable.

La aplicación de planes de incentivos puede ser de interés, entre otros, para aumentar la rentabilidad de la farmacia de forma directa por aumento de las ventas, o del margen de las mismas. También puede suponer un complemento salarial más flexible en su aplicación que las actuaciones directas sobre las nóminas de los empleados de la farmacia.

Las diversas herramientas de análisis y gestión que incluye Farmatic Windows nos ayudan a determinar situaciones en las que puede interesar establecer un plan de incentivos. Veamos algunos ejemplos:

1.- Con un Análisis ABCD se puede concretar qué artículos tienen un exceso de stock sin salida. A partir de ahí podemos crear un plan de incentivos para fomentar la venta de esos artículos.

2.- El detalle de inventario de una determinada familia nos muestra el margen de beneficio de cada artículo, con lo que podríamos crear un plan de incentivos para primar la venta de los que más margen tienen. Por ejemplo, podemos ver qué cremas solares tienen mayor margen y así, cuando tengamos que vender una crema solar, vender la que más beneficio nos aporta.

3.- En el proceso de definición de ventas cruzadas tenemos el porcentaje de éxito de cada una de ellas, así que podemos detectar si alguna no está dando los resultados esperados. Puede resultar interesante establecer un plan de incentivos sobre dicha venta cruzada, para fomentar que los vendedores se esfuercen más en conseguir un mayor éxito de la misma.

Con FARMATIC PIN se podrán definir tantos planes de incentivos como se necesiten, pudiendo convivir al mismo tiempo, ya que se controla que no interfieran entre ellos y se facilita la toma de decisión sobre qué plan es más conveniente aplicar en cada momento. Incluso podemos establecer nuestro propio ranking al respecto.

La definición de planes de incentivos con FARMATIC PIN es sencilla. Sólo hay que entrar en cada uno de estos apartados y cumplimentar los datos que se solicitan:

- **DEFINICIÓN:** En este punto se establecen los aspectos generales del plan:
 - Período de vigencia.
 - Horas y días de la semana en que aplicarlo.
 - Si ha de ser visible por todos los vendedores o no.
 - Si está en fase de evaluación o en fase de aplicación real.
 - Si es compatible con otros planes de incentivos.
 - Estado: en fase de diseño, activo, finalizado, pausado o en espera.
- **PARTICIPANTES:** En el que decidiremos:
 - Vendedores que participarán en el plan.
 - Forma en que se repartirán entre ellos los incentivos que se consigan.
- **INCENTIVOS:** En este apartado decidiremos:
 - Condiciones que deben darse en la venta para que se considere que está dentro del plan y por tanto ha de generar incentivos.
 - Qué artículos vamos a incentivar.
 - A qué clientes se ha de vender para conseguir incentivos.
 - Qué incentivos vamos a dar.
 - Cuándo dar incentivos.

Ventana de definición general de un plan de incentivos:

- Período de vigencia, días y horas de aplicación del plan
- Incentivos por línea o por operación.
- Quién puede ver los datos del plan.
- ¿Este plan se puede aplicar al mismo tiempo que otros?
- Plan en fase de estudio o listo para aplicar.
- Estado del plan:
 - Inicial/Configuración
 - Activo
 - Pausado
 - Finalizado
 - Espera

Planificación de Incentivos: Reactivación venta perfumería

Nuevo PIN Guardar Cerrar

DEFINICIÓN PARTICIPANTES INCENTIVOS

Nombre: Reactivación venta perfumería

Tipo a Incentivar: Incentivos por Línea de Venta

Desde: 01/11/16 Hasta: 31/12/16

Días Aplicación:

- Lunes
- Martes
- Miércoles
- Jueves
- Viernes
- Sábado
- Domingo

Horas de Aplicación: Desde: 00:00 Hasta: 10:00

Plan:

- Evaluación
- Real

Plan Exclusivo:

- Si
- No

Estado del Plan: Inicial/Configuración

Observaciones Administrador:

Datos del plan de incentivos:

El plan incentivará las líneas de venta.
 El plan se configura en Real y no es Exclusivo.
 El intervalo de fechas de aplicación será desde el martes 1 de noviembre de 2016 hasta el sábado 31 de diciembre de 2016.
 De aplicación todos los días de la semana.

FINALIDAD: Relanzar la venta de perfumería.]

Definición del Plan de Incentivos.
 Definición de la duración, tipo y observaciones del Plan de Incentivos. El plan incentivará las líneas de venta.
Estado: Inicial/Configuración Fechas Aplicación: 01/11/16 - 31/12/16

Ventana de selección de participantes en un plan de incentivos:

- Qué vendedores participan en el plan.
- En cuántos planes participa ese vendedor.
- Cómo se repartirán los vendedores los incentivos que genere este plan.

Planificación de Incentivos: Reactivación venta perfumería

Nuevo PIN Guardar Cerrar

DEFINICIÓN PARTICIPANTES INCENTIVOS

Editar

Participantes:	Total Planes
Nombre	0
Marc	0
Marta	0

Reparto de Incentivos: Individual

Observaciones Participantes:

Participantes del Plan de Incentivos
 Selección de los Participantes en el Plan y definición de las observaciones. El plan incentivará las líneas de venta.
Estado: Inicial/Configuración Fechas Aplicación: 01/11/16 - 31/12/16

Ventana de configuración de condiciones de venta para generación de incentivos:

Incentivar todas las líneas o solamente ventas cruzadas

Incentivar cuando se venda a estos clientes

Incentivar cuando se vendan estos artículos

Nivel de importancia asignado a este plan

Incentivar cuando se alcance este volumen de unidades y/o importes de venta

Tipos de línea, formas de pago y tipos de pago que admiten incentivo

Además, puesto que no tendría sentido incentivar las ventas que sabemos que se van a hacer normalmente, sin necesidad de incentivar al vendedor, y teniendo en cuenta que una vez cumplido nuestro objetivo puede no tener sentido seguir dando incentivos, al definir un plan en FARMATIC PIN, se fijarán 'Suelo', 'Meta' y 'Techo'. Son éstos términos específicos que se manejan para definir los siguientes conceptos:

- . Suelo: Volumen de venta en unidades o importes a partir del cual el plan de incentivos empieza a aplicarse. Mientras no se consiga ese objetivo, no se generan incentivos. Fijar un suelo es la forma de no incentivar las ventas habituales que normalmente ya van a hacerse sin necesidad de incentivar. Por ejemplo, si el año pasado se vendieron 1000 unidades de bronceadores sin necesidad de incentivo alguno, mi plan de incentivo para este año excluirá las primeras 1000 unidades que se vendan. Empezaré a dar incentivos cuando se supere esa cantidad. 1000 unidades será el 'suelo' del plan de incentivo para bronceadores que voy a poner en marcha.

- . Meta: Importe de ventas o unidades que queremos fijarnos como objetivo de venta a alcanzar. La forma de motivar a los vendedores a esforzarse en conseguirlo es determinar que sólo se tendrá acceso a los incentivos cuando se alcance dicho objetivo, si bien este último término queda abierto en FARMATIC PIN a la rigurosidad de cada usuario. Siguiendo con el ejemplo de los bronceadores, podemos fijar como meta alcanzar las 1300 unidades de venta (300 más que el año pasado). Así, sólo en el caso de que se alcance la meta de 1300 unidades vendidas, se darán incentivos por cada unidad vendida más allá de las 1000 unidades 'suelo' fijadas (las vendidas el año pasado).

. Techo: Importe de ventas o unidades de venta a partir de las que ya no queremos seguir incentivando. Llegada la venta a ese límite, deja de generarse incentivos, o bien se pasa a incentivar en menor medida ya que el objetivo perseguido está más que cumplido. Por ejemplo, si el objetivo era vender 1300 bronceadores, podemos determinar que a partir de ese punto la venta de bronceadores la vamos a incentivar en menor medida y solamente hasta alcanzar las 1500 unidades de venta.

El proceso *SISTEMA DE CONTROL POR OBJETIVOS (S.C.O.)* de Farmatic permite fijar objetivos de venta basados en incrementos sobre ventas pasadas, y calcular una proyección del volumen de venta que se debe hacer para llegar a ese objetivo. Estos datos serán muy útiles en la asignación de suelo, meta y techo de un plan de incentivos destinado a alcanzar dicho objetivo.

Ventana de configuración de objetivos e incentivos en un plan:

Elegir si se incentivan unidades o importes de venta

¿El principal objetivo a alcanzar (Meta) es el mismo para todos los vendedores?

Unidades o importes de venta a alcanzar para llegar al Suelo, Meta y Techo del plan.

En qué va a consistir el incentivo: porcentaje de venta o importe fijo en €

Cuantía del incentivo en cada tramo del plan (en porcentaje o en importe en €).

Campo informativo: Objetivo ya cumplido por aplicación del plan.

Un plan de incentivos finalizará cuando finalice el período de vigencia que hayamos establecido o cuando se supere el límite de ventas establecido ('Techo'), lo que suceda primero.

Durante toda la vigencia del plan podremos ir haciendo un seguimiento del mismo, sabiendo en cada momento el total de ventas incentivadas, los costes de las mismas, los incentivos que han generado, hacer simulaciones, etc. Podremos controlar en todo momento qué margen de beneficio estamos teniendo con esas ventas después de aplicados los incentivos.

ESTADÍSTICAS DEL PLAN: Plan Incentivación Cosmética

Refrescar Ver Simulación Simulación Cerrar Estadísticas Actuales

Planes Incentivados Desde Hasta
Plan Incentivación Cosmética 01/08/15 31/12/16

ESTADÍSTICAS GENERALES META VENDEDORES ESTADÍSTICAS VENDEDORES ESTADÍSTICAS ARTÍCULOS DETALLE ARTÍCULOS ESTADÍSTICAS OPERACIONES DETA

Tipo Evaluación Exclusivo Estado Visibilidad Reparto Incentivos
Líneas No Si Activo Privada Individual

Descripción	Total
Total Ventas Incentivadas:	1.122.915,26 €
Media importe por venta:	22,53 €
Total Incentivos:	4.614,42 €
Media Incentivos por venta:	0,09 €
Total Beneficios:	427.978,42 €
Media Beneficios por venta:	8,59 €
Cantidad	
Número Ventas Incentivadas:	49.845
Líneas Incentivadas:	120.268
Media Líneas por venta Incentivada:	2,41
Unidades Incentivadas:	118.704
Media Unidades por venta Incentivada:	2,38

Periodo	Total Ventas	Costes	Incentivos	Beneficios	%Costes	%Incentivos	%Beneficios
Ago./2015	115.808,60 €	71.977,17 €	721,63 €	43.109,80 €	62,15 %	0,62 %	37,23 %
Sep./2015	111.053,25 €	68.794,50 €	423,26 €	41.835,49 €	61,95 %	0,38 %	37,67 %
Oct./2015	112.703,34 €	70.371,51 €	425,53 €	41.906,30 €	62,44 %	0,38 %	37,18 %
Nov./2015	125.612,33 €	77.026,24 €	485,54 €	48.100,55 €	61,32 %	0,39 %	38,29 %
Dic./2015	123.292,95 €	75.939,97 €	476,53 €	46.876,45 €	61,59 %	0,39 %	38,02 %
Ene./2016	129.211,00 €	79.878,28 €	493,74 €	48.838,98 €	61,82 %	0,38 %	37,80 %
Feb./2016	139.575,85 €	85.160,63 €	544,40 €	53.870,82 €	61,01 %	0,39 %	38,60 %
Mar./2016	135.020,84 €	81.668,63 €	533,37 €	52.818,84 €	60,49 %	0,40 %	39,12 %
Abr./2016	130.500,14 €	79.421,17 €	509,93 €	50.569,04 €	60,86 %	0,39 %	38,75 %
May./2016	105,28 €	60,16 €	0,42 €	44,70 €	57,14 %	0,40 %	42,46 %
Ago./2016	15,31 €	11,04 €	0,04 €	4,23 €	72,11 %	0,26 %	27,63 %
Nov./2016	16,37 €	13,12 €	0,03 €	3,22 €	80,15 %	0,18 %	19,67 %
Totales	1.122.915,26 €	690.322,42 €	4.614,42 €	427.978,42 €	61,48 %	0,41 %	38,11 %

Mostrar Gráfico

LIQUIDACIÓN		TOTALES	
Pendiente de liquidar:	4.614,42 €	Total Ventas Incentivadas:	1.122.915,26 €
Liquidado:	0,00 €	Total Coste Ventas Incentivadas:	- 690.322,42 €
		Total Incentivos Generados:	- 4.614,42 €
		Total Beneficio Ventas Incentivadas:	427.978,42 €

Podremos ir efectuando las liquidaciones de incentivos a los vendedores cuando se alcancen los objetivos o cuando consideremos oportuno, teniendo siempre un total control sobre las liquidaciones efectuadas y pendientes. Los incentivos en dinero serán contabilizados automáticamente, teniendo la misma consideración que un asiento de nómina.

Liquidación
✕

General

Liquidación del Plan de Incentivos: Plan Incentivación Cosmética. **Total Pendiente**

Reparto de Incentivos: Individual. 4.614,40 €

Participante

Participante Total Pendiente participante

22 Vendedor 926,02 €

Liquidación Individual

Echas a liquidar Total a liquidar

Desde 17/08/15 Hasta 28/04/16 926,02 €

Seguros Soc. TC-1: Retenido S.S. y A.T.:

Retenido I.R.P.F.:

Total a Pagar:

Incentivo Subjetivo Incentivo Euros Total Subjetivo

=

Pago por

Observaciones

Para facilitar la creación de planes, un plan puede copiarse con otro nombre para poder hacer modificaciones sobre él y así no tener que repetir la definición de los elementos que compartan. Además, podemos crear planes en fase de evaluación, de forma que podamos ir viendo cómo funcionan, para ir ajustándolos y poder decidir finalmente si ponerlos en marcha de forma real.

Por último, indicar que si se trabaja con MultiNif se podrán establecer planes de incentivos independientes para cada empresa con la que se trabaje.

Para más información sobre FARMATIC PIN, véase su manual de uso.

CONTROL HORARIO

► Nuevo proceso que permite dar cumplimiento a la normativa que exige a las empresas el control de las horas diarias y mensuales trabajadas por los empleados contratados a tiempo parcial, en base al calendario laboral anual de la empresa. Así, el proceso *CONTROL HORARIO* permite registrar la hora de entrada y de salida de cualquier vendedor, para que los períodos trabajados queden registrados y se pueda así obtener los informes requeridos. Se podrán registrar tanto las horas trabajadas dentro de horario habitual, como las horas extraordinarias.

Por defecto, estará protegido el acceso, de forma que para entrar se solicitará identificación de vendedor y contraseña, o el registro de huella dactilar si se trabaja con control biométrico. Se puede quitar esta protección desde el proceso *PROTECCIONES* del menú *MAESTROS*.

Al entrar en *CONTROL HORARIO*, y tras la identificación si es el caso, se presenta esta ventana:



Todos los vendedores podrán registrar sus entradas y salidas.

Solamente podrán administrar horarios (visualizarlos, modificarlos y obtener informes) los vendedores designados como administradores.

Los vendedores que no sean administradores podrán registrar intervalos solamente si así se configura. Si no se les permite, la ventana inicial del proceso será:



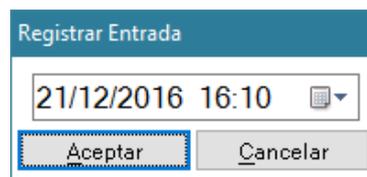
Cuando un vendedor quiera registrar su entrada, hará clic en



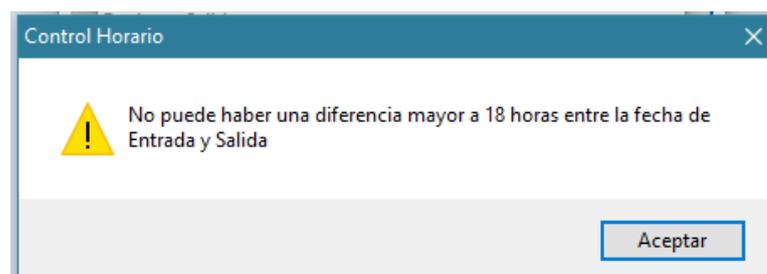
. Si el proceso está configurado para que el vendedor solamente pueda registrar entradas sin modificar fecha, simplemente se registrará la fecha y hora de entrada, presentando una ventana de notificación:



Si se tiene configurado que el vendedor pueda modificar fecha y hora al registrar entradas, se presentará la ventana para hacerlo:



Cuando un vendedor registre una entrada, no podrá volver a registrar otra hasta que no haya registrado una salida o hayan pasado 18 horas o más desde la última entrada. Del mismo modo, para registrar una salida, primero se tiene que haber registrado una entrada. Si al entrar a registrar una entrada se encuentran en los últimos 30 días entradas anteriores sin salida, se avisará de ello:





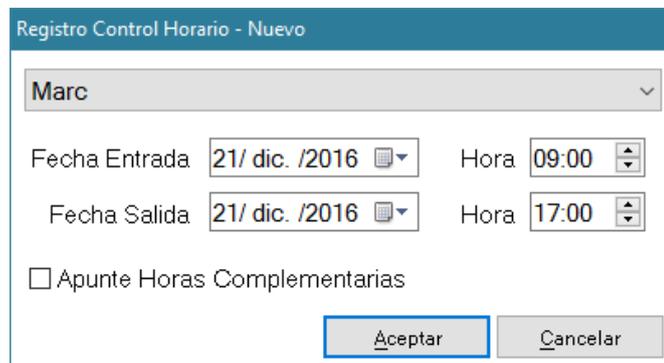
Para registrar una salida, clic en . Al igual que para el registro de entrada, dependiendo de cómo esté configurado se permitirá o no al vendedor modificar fecha y hora. En el registro de salidas se puede activar o no el check '*Apunte Horas Complementarias*', en función de si se desea registrar como horas extraordinarias (fuera de horario habitual del trabajador) las horas trabajadas desde el último registro de entrada.

Hay una opción para registrar al mismo tiempo la entrada y la salida, es decir,



para registrar un intervalo trabajado: Como hemos dicho antes, esta opción puede vetarse a los vendedores que no sean administradores.

Al acceder a registrar un intervalo, se abrirá una ventana en la que elegir vendedor, fecha de registro e intervalo horario trabajado ese día. En cada intervalo registrado se dispondrá del check '*Apunte Horas Complementarias*'.



Registro Control Horario - Nuevo

Marc

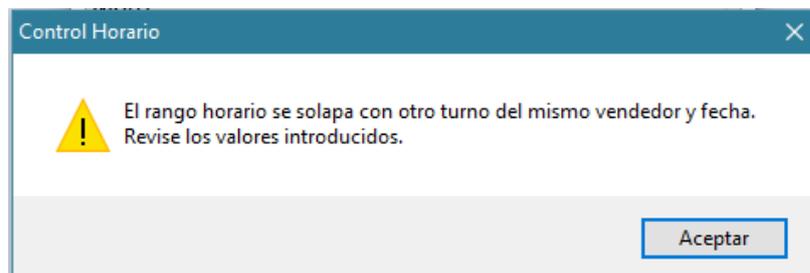
Fecha Entrada 21/ dic. /2016 Hora 09:00

Fecha Salida 21/ dic. /2016 Hora 17:00

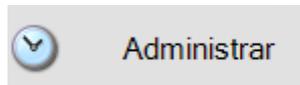
Apunte Horas Complementarias

Aceptar Cancelar

No se permiten registros solapados, avisándose si se produce esta situación al indicar las horas:

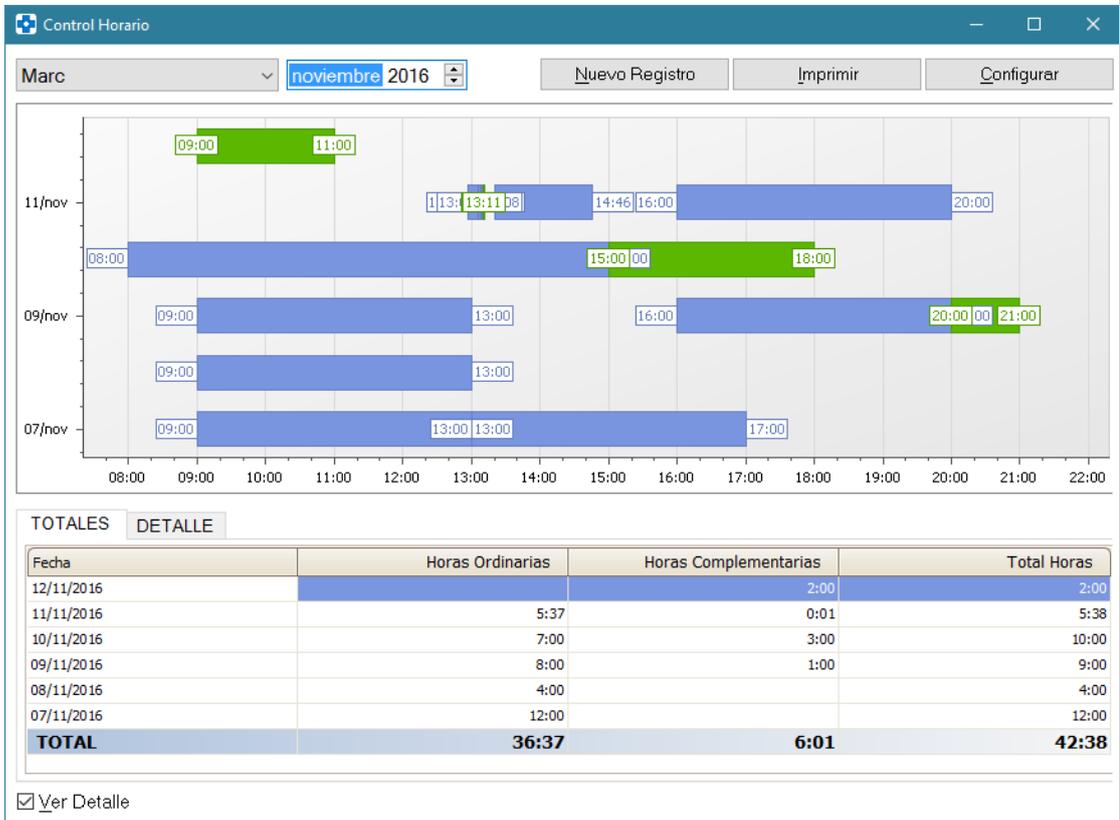


Los vendedores que estén marcados en su ficha como 'Administrador', podrán entrar a visualizar los registros horarios mediante el botón



Los períodos introducidos se visualizarán a modo de gráfica, apareciendo en color azul los períodos trabajados correspondientes a horario normal y en verde las horas complementarias.

En la parte superior se dispone de un desplegable donde seleccionar el vendedor a consultar, así como el mes a visualizar.



Se puede hacer zoom sobre la gráfica haciendo uso de la rueda del ratón.

Si se activa el check '**Ver Detalle**', en la zona inferior se dispondrá de dos pestaña adicionales: TOTALES y DETALLE.

En la pestaña "TOTALES" se visualizan los mismos horarios que en el gráfico, pero en formato texto, figurando de cada registro la fecha, horas totales ordinarias, horas totales complementarias y la suma de ambas. Esta información se da día a día (se visualizan primero los registros más recientes) y totalizada para el mes que se está consultando.

En la pestaña “DETALLE” se visualiza la hora de entrada y la hora de salida de cada período registrado (día a día), indicándose si son horas normales o complementarias:

Fecha	Hora Entrada	Hora Salida	Complementarias
12/11/2016	9:00	11:00	○
11/11/2016	16:00	20:00	○
11/11/2016	13:21	14:46	○
11/11/2016	13:10	13:11	○
11/11/2016	13:09	13:10	○
11/11/2016	13:06	13:08	○
11/11/2016	12:57	13:06	○
10/11/2016	15:00	18:00	○
10/11/2016	8:00	15:00	○
09/11/2016	20:00	21:00	○
09/11/2016	16:00	20:00	○
09/11/2016	0:00	13:00	○

Ver Detalle

Se dispone del botón  para poder añadir nuevos registros.

Registro Control Horario - Nuevo

Marc

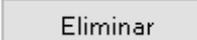
Fecha Entrada 21/ dic. /2016 Hora 09:00

Fecha Salida 21/ dic. /2016 Hora 17:00

Apunte Horas Complementarias

Aceptar Cancelar

Para modificar o eliminar un registro, hacer clic sobre él en la gráfica con lo que se presentará una ventana en la que modificar los datos, o hacer clic en el botón



Mediante el botón  se podrá obtener un informe impreso de los turnos de un vendedor (o todos) en un mes determinado. En caso de que se trabaje con MultiNif, se podrá también seleccionar la empresa a la que referir el informe.

Impresión Control Horario

Fecha noviembre 2016

Vendedor Marc

Imprimir

En la cabecera del informe impreso figurarán los datos de la empresa (razón social y CIF), mes y año del informe y datos del vendedor (nombre completo y NIF que constan en su ficha). En él se detallará día a día los turnos oficiales y extraordinarios del trabajador, totalizándose también las horas de todo el período. A pie de informe figurará la fecha de su obtención y espacios habilitados para la firma y sello de la empresa, y firma recibí del trabajador.

Empresa	Farmacia de pruebas	Mes	octubre
CIF	11111111H	Año	2016
Trabajador	Marc Saavedra Castejón		
NIF/NIE	25143965L		

Día	Horario Ordinarias	Horas	Horario Complementarias	Horas	Firma Trabajador
1	09:00 - 13:00	4:00			
2			12:00 - 14:00	2:00	
3	09:00 - 13:00	4:00			
4	09:00 - 13:00	4:00			
5	09:00 - 13:00	4:00			
6	09:00 - 13:00	4:00	13:00 - 14:00	1:00	
7	09:00 - 13:00	4:00			
8					
9			12:00 - 14:00	2:00	
10	09:00 - 13:00	4:00			
11	09:00 - 13:00	4:00			
12	09:00 - 13:00	4:00			
13	09:00 - 13:00	4:00			
14	09:00 - 13:00	4:00			
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
TOTAL ORDINARIAS		44:00	TOTAL COMPLEMENTARIAS	5:00	

En Denia a 06 de octubre de 2016
Firma y sello empresa

Recibi:

 Firma del Trabajador

Por último, indicar que se dispone del botón  que permite acceder a la configuración en la que se determina si se permite a los vendedores registrar intervalos y si se les permite o no modificar fecha y hora al registrar entradas y salidas.

Configuración Control Horario

Permitir modificar Hora en registro Entrada/Salida

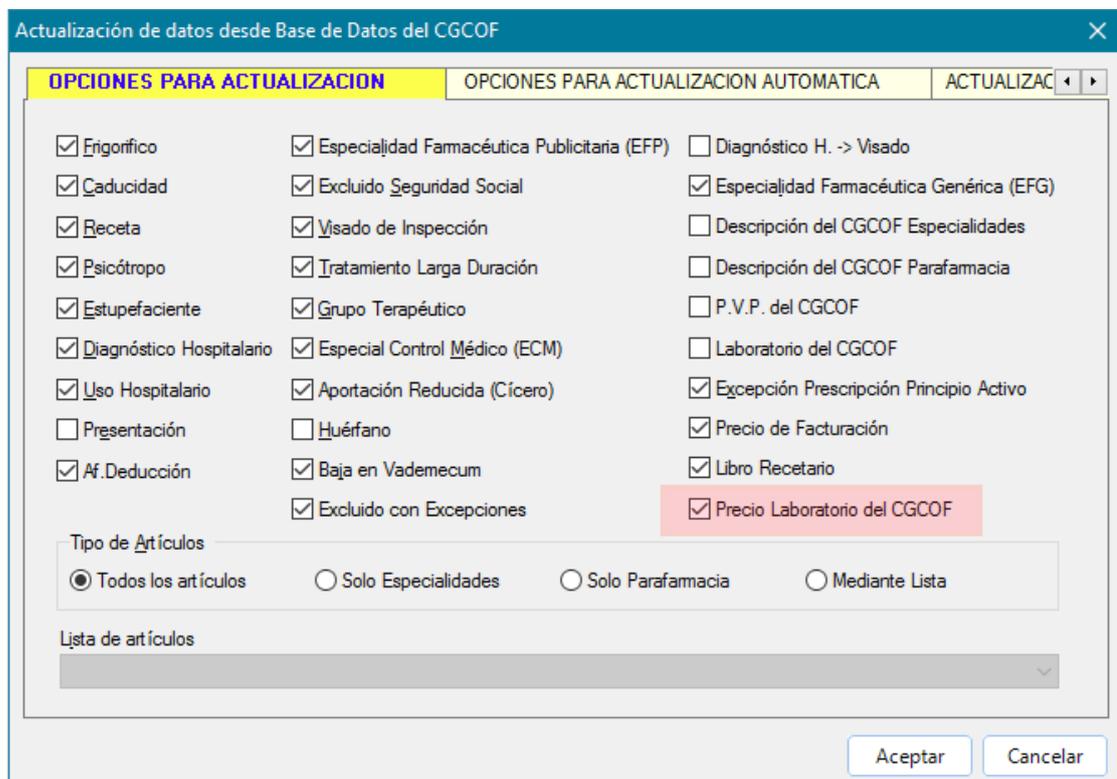
Permitir añadir Intervalos a Vendedores

UTILIDADES (MENÚ ARCHIVO)

UTILIDADES DE ARTÍCULOS

▶ En el proceso *ASIGNACIÓN DE MÍNIMOS Y MÁXIMOS AUTOMÁTICOS* se permite tener activa más de una programación, lo que permite establecer criterios de actualización automática para grupos diferentes de artículos.

▶ En el proceso *ACTUALIZACIÓN DE ARTÍCULOS DESDE LA BD DEL CGCOF* se incluye la opción de actualizar el *Precio Laboratorio del CGCOF* en el campo P.V.L. de la ficha de artículo en Farmatic. No se actualizará si el precio en base del CGCOF no es mayor que 0. Se incluye esta posibilidad tanto en opciones de actualización manual como actualización automática.



Al entrar al proceso *CONTROL DE PROCESOS AUTOMATIZADOS* se muestra una ventana en la que figuran todas las automatizaciones existentes, que no están caducas ni están desactivadas.

De cada una de ellas se muestran los siguientes datos:

. **Tipo:** Tipo de programación. Puede ser:

- Programación de envío de pedidos
- Programación de asignación de mínimos y máximos.
- Programación de envío a cartera.
- Programación de cartera a pedido.
- Programación SACS (control automatizado de stocks)
- Programación de copias de seguridad
- Mensajes programados
- Inventario continuo
- Automatización de listas de artículos
- Automatización de listas de clientes
- Ventas cruzadas
- Desabastecimientos
- Actualización de PVP desde CGCOF
- Automatización de cierre de bloques de recetas
- Automatización de la detección de existencias mínimas

También puede haber programaciones asociadas a los módulos que se tengan instalados (Extractor Alliance, extractor Alphega, extractor Alcura, extractor Infonis, extractor XF, extractor Isdin, envíos a CloseUp, Envíos a TravelClub, envíos a IMS, envíos a ClubCecofarma, envíos a RedFarma, envíos a Cofares, envíos a LogistaPharma, envíos a hmR, envíos a Promofarma o Cecofar-Compensación bajadas precios).

. **Descripción:** Descripción con la que está definida la programación.

. **Máquina:** Nombre de la máquina en la que se ejecuta la tarea programada. En caso de tareas no vinculadas a una máquina en concreto, como puedan ser las copias de seguridad, se mostrará en este campo 'N/A' (no asignada).

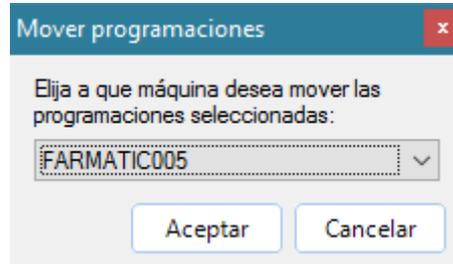
. **Última Ejecución:** Fecha en que se ejecutó por última vez la programación.

Tipo	Descripción	Máquina	Última Ejecución
Inventario continuo (familias)	Inventario continuo (familias)	DOCU001	29/12/16
Inventario continuo (detalle)	Inventario continuo (detalle)	DOCU001	01/12/16

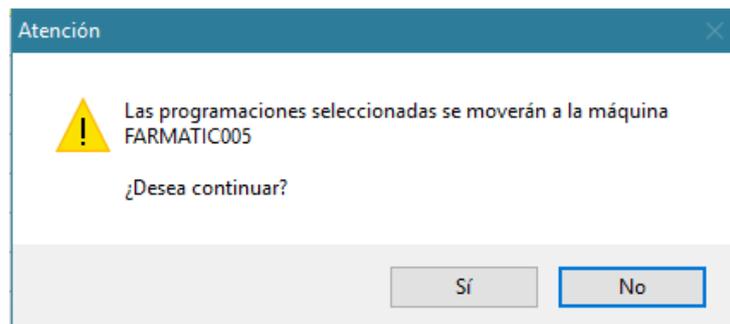
Buttons:

Si se desea cambiar la máquina de ejecución de una o varias tareas programadas de la lista, una vez seleccionadas hacer uso del botón

e indicar la máquina a la que se quieren mover:



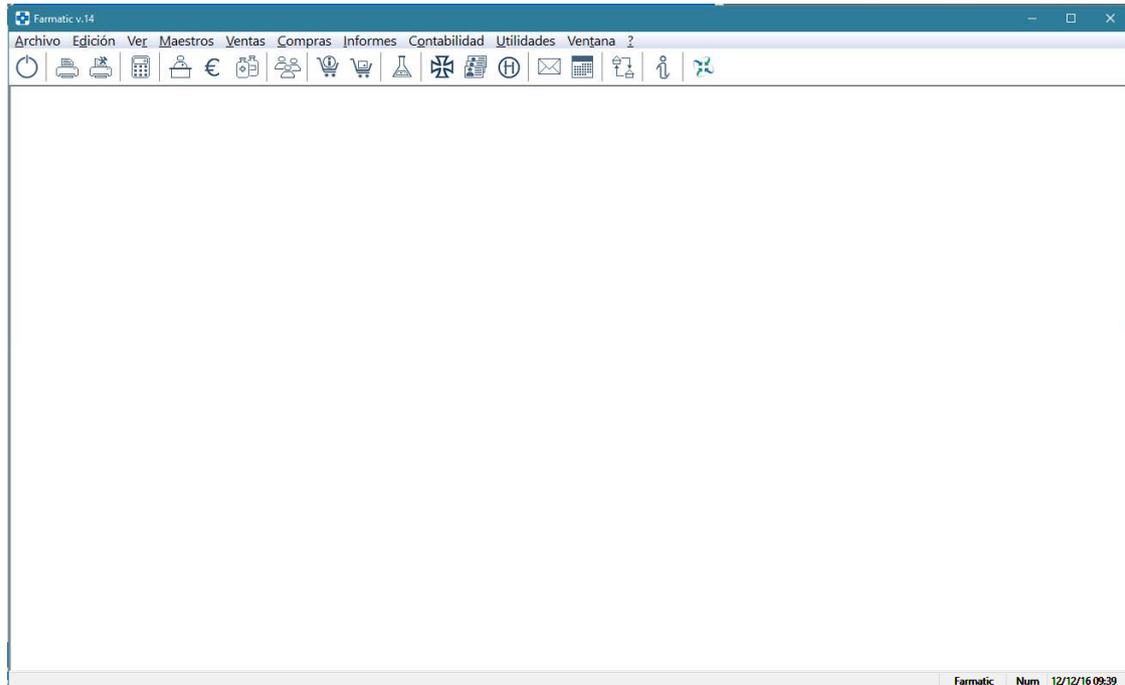
Se solicitará confirmación y una vez movida la programación se avisará de que se reinicie Farmatic para asegurar que los cambios tengan efecto, ya que algunos de ellos necesitan de dicho reinicio.



ENTORNO DE TRABAJO

INTERFAZ DE FARMATIC

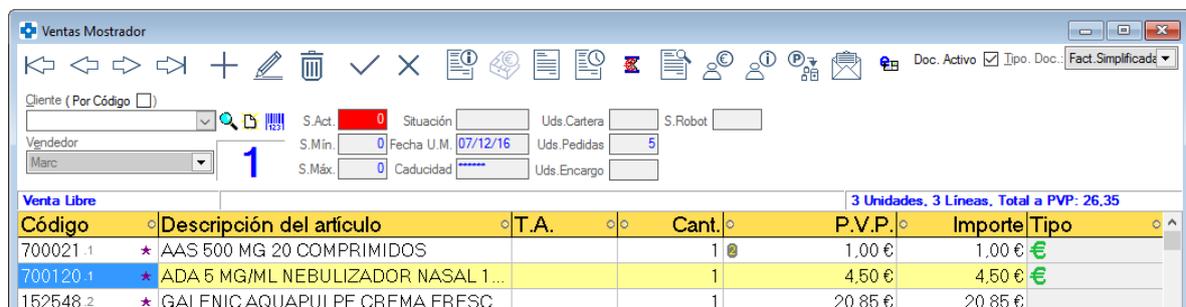
► Se dispone de dos estilos de interfaz: Moderno o Clásico. El clásico es el habitual de versiones anteriores. El nuevo incorpora un cambio de iconos, haciéndolos más visuales en cualquier resolución de pantalla y más homogéneos en su diseño.



Nuevos iconos de la barra principal:



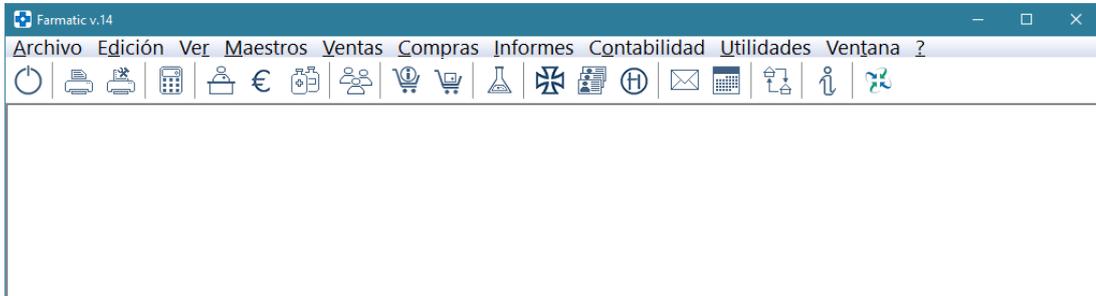
Detalle de nuevos iconos en *VENTAS MOSTRADOR*:



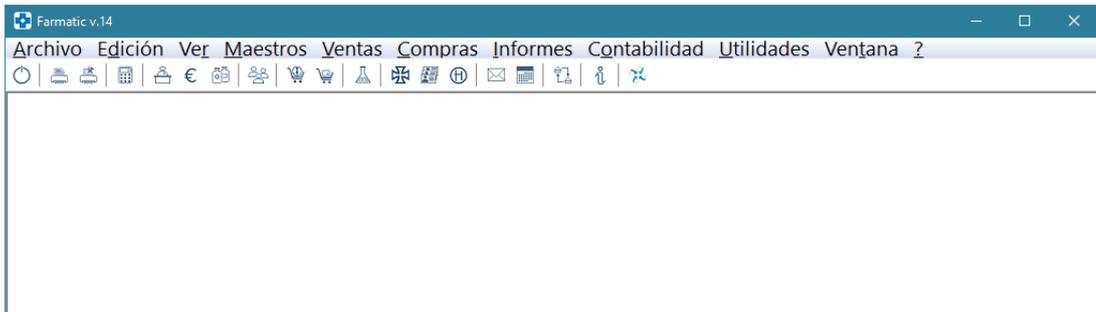
La elección del estilo de interfaz, Moderno o Clásico, se establece en el parámetro *APARIENCIA GENERAL.- Estilo interfaz*, ubicado en el entorno CONFIGURACIÓN GENERAL del proceso CONFIGURACIÓN/PARÁMETROS.

► Tanto en interfaz Clásico como Moderno, se puede optar por visualizar los iconos grandes o pequeños.

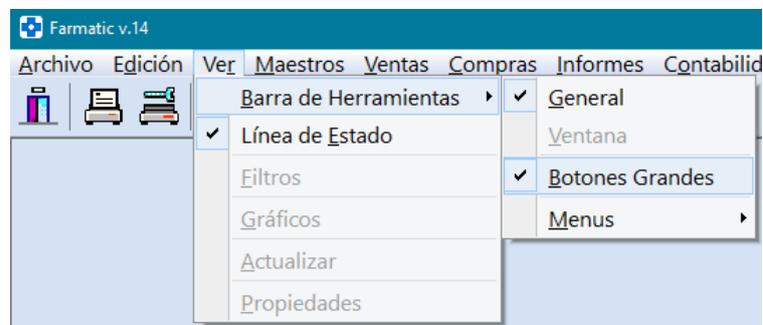
Iconos grandes:



Iconos pequeños:

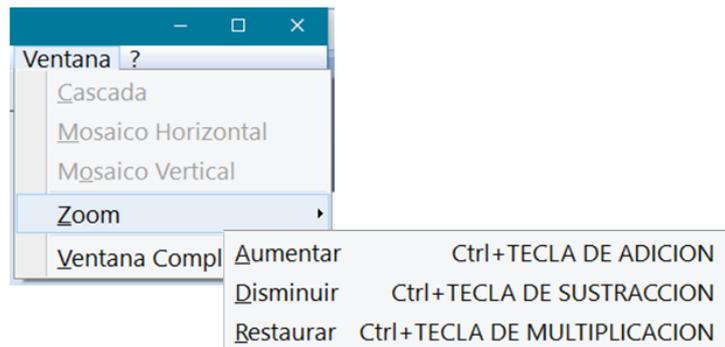


La activación/desactivación de iconos grandes se hace en el menú **VER / BARRA DE HERRAMIENTAS / BOTONES GRANDES**

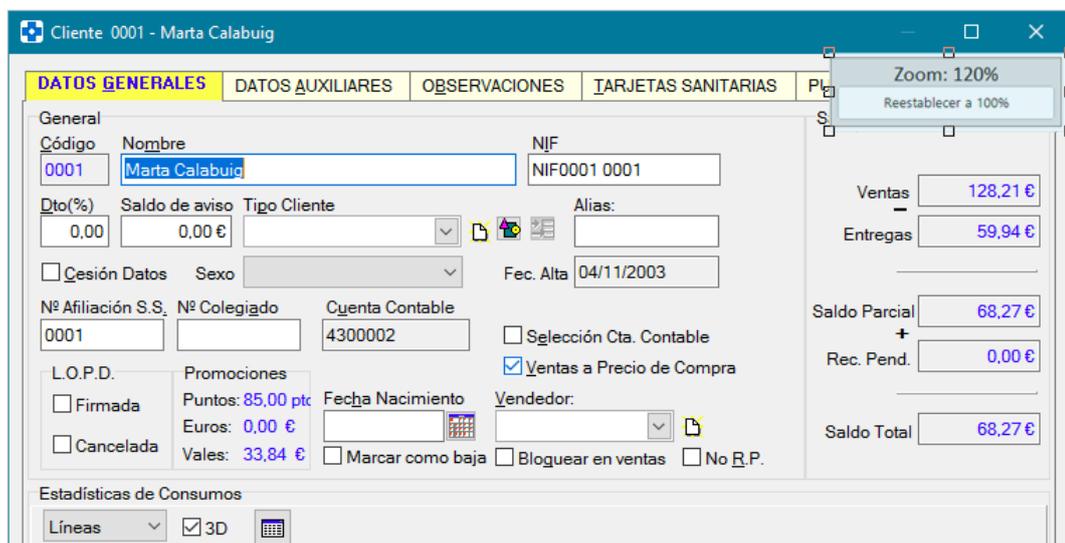


► Se permite aplicar zoom sobre la ventana en la que se está trabajando. Es decir, ampliar o reducir su tamaño de visualización en ese momento. La ampliación, reducción o restauración de tamaño original se pueden realizar de varias formas:

- Desde el menú *VENTANA / ZOOM*
- Con el ratón, rodando la rueda manteniendo pulsada la tecla <CTRL>.
- Vía teclado



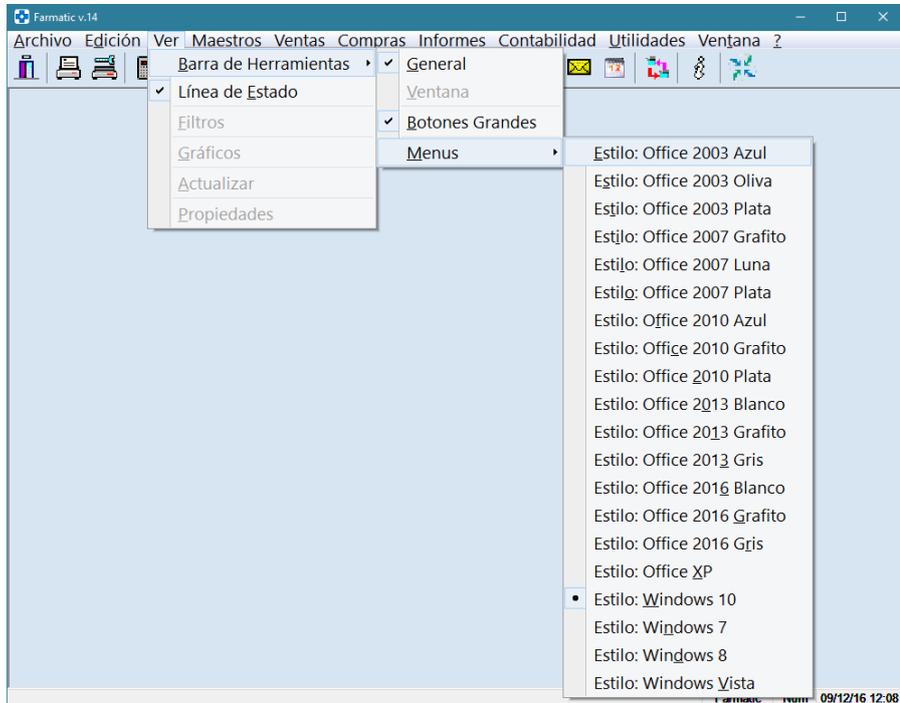
Cuando se aplica zoom, momentáneamente se informa del porcentaje de aumento o disminución aplicado, y se ofrece la posibilidad de restablecer el tamaño original (zoom 100%).



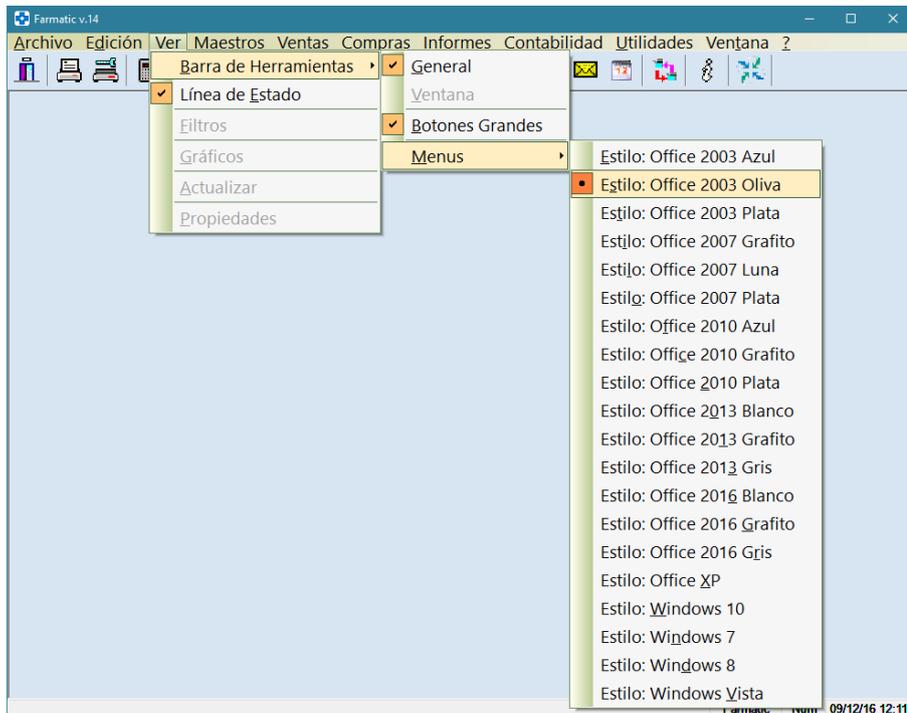
► Posibilidad de ocultar el marco de la ventana principal de Farmatic. Para ocultarlo, activar la opción *VENTANA COMPLETA* en el menú *VENTANA*, o pulsar <F11>. Para desactivar ventana completa, desactivar dicha opción o volver a pulsar <F11>.

► Se permite elegir el estilo de visualización de los menús. En *VER / BARRA DE HERRAMIENTAS / MENÚS* se dispone de varios estilos de visualización, a semejanza de los utilizados en diferentes versiones de Windows y MS Office.

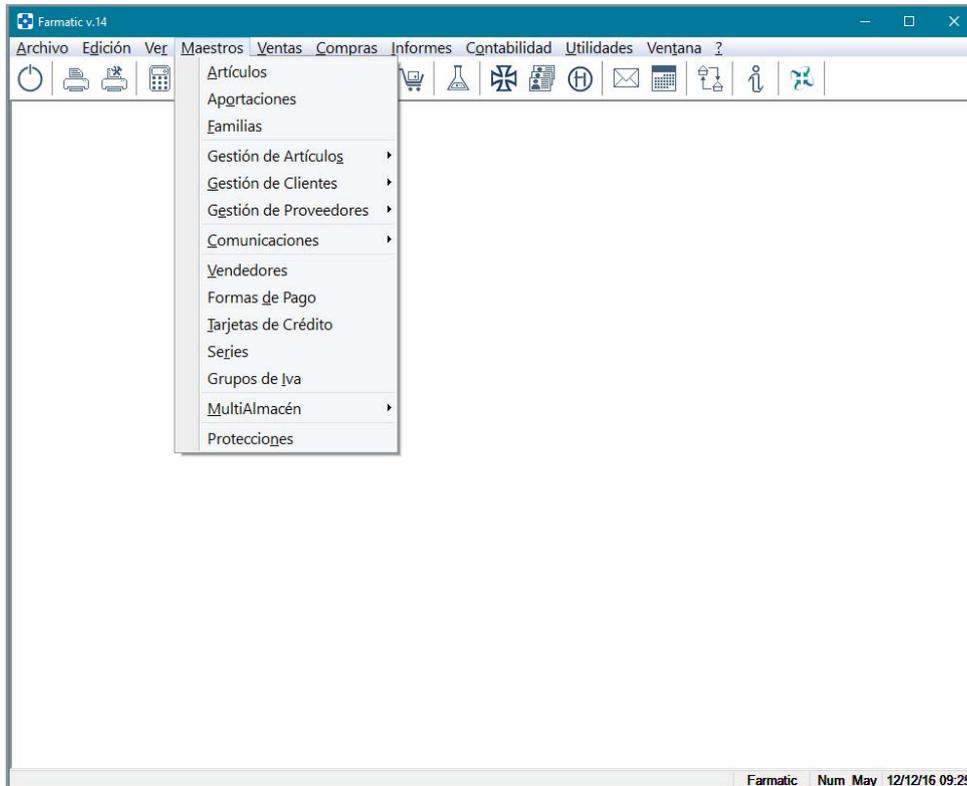
Estilo Windows 10:



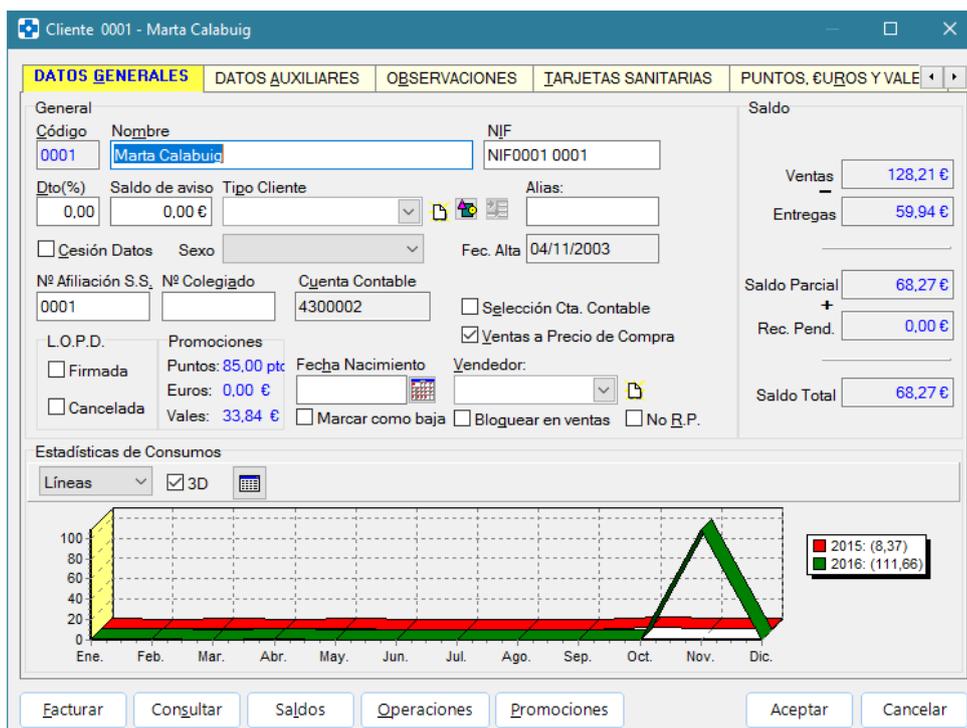
Estilo Office 2003 Oliva:



► Se mejora la visualización de los textos de menús. Ahora se muestran en una fuente más adaptable a diferentes resoluciones, y su tamaño se adapta automáticamente a la resolución de la pantalla en la que se visualiza.



► Los botones de la aplicación pasan a contener solo texto, sin iconos, y se muestran en un formato plano (sin resaltados o sombreados).



► En todos los puntos donde se muestren importes, irán acompañados del símbolo de la moneda al que están referidos. Normalmente, euro: €

Farmatic v.14 - [Almacén Completo del 12/12/2016 a las 9:31:26]

Archivo Edición Ver Maestros Ventas Compras Informes Contabilidad Utilidades Ventana ?

Periodo: 2016

Almacén | Almacén Total

Familia	Códigos	Stock	Valor P.V.P.	Valor P.M.C.	%Dto.	Rotación	Uds. Estadist.	Valor Estadis...	%Rdto.
Familia Nº 101	250	923	9.751,90 €	6.059,82 €	37,86	0,71	514	6.878,85 €	42,98
Familia Nº 102	168	284	1.695,78 €	1.052,34 €	37,94	1,91	608	3.234,95 €	116,64
Familia Nº 103	204	337	7.065,94 €	4.440,83 €	37,15	0,80	323	5.681,97 €	47,53
Familia Nº 104	43	34	434,15 €	290,36 €	33,12	1,04	54	453,65 €	51,75
Familia Nº 105	1.229	1.764	50.857,01 €	31.166,92 €	38,72	0,60	1.211	30.745,91 €	38,19
Familia Nº 106	41	346	6.138,15 €	4.107,78 €	33,08	0,67	242	4.096,50 €	32,99
Familia Nº 107	276	260	5.119,10 €	3.188,83 €	37,71	0,58	160	2.965,30 €	35,06
Familia Nº 108	63	113	1.123,75 €	757,25 €	32,61	0,55	46	622,75 €	26,82
Familia Nº 11	102	432	7.187,85 €	6.647,67 €	7,52	3,08	1.205	22.107,44 €	24,99
Familia Nº 114	678	1.565	31.564,13 €	20.535,60 €	34,94	0,47	894	14.845,98 €	25,26
Familia Nº 12	71	465	6.328,20 €	5.731,47 €	9,43	3,45	1.521	21.836,05 €	35,93
Familia Nº 121	131	237	2.422,02 €	1.561,69 €				3.804,70 €	86,54
Familia Nº 123	513	2.021	20.071,31 €	12.806,57 €				14.911,98 €	42,15
Familia Nº 124	28	51	1.026,80 €	709,43 €				1.376,10 €	59,95
Familia Nº 125	134	1.050	12.267,06 €	7.381,40 €				2.788,79 €	15,05
Familia Nº 13	32	432	5.320,81 €	4.793,25 €				15.600,54 €	32,27
Familia Nº 135	102	405	14.374,85 €	9.361,24 €				4.067,55 €	15,15
Familia Nº 137	907	2.297	35.460,63 €	23.830,54 €				22.702,37 €	31,24
Familia Nº 142	516	3.968	65.122,67 €	43.544,46 €				10.793,44 €	8,21
Familia Nº 151	544	1.620	21.047,29 €	13.275,78 €				22.058,04 €	61,35
Familia Nº 154	1.711	2.102	24.606,81 €	15.317,11 €				29.499,29 €	72,71
Familia Nº 157	1.125	2.135	33.262,99 €	20.786,33 €				48.706,83 €	87,89
Familia Nº 16	97	174	3.505,25 €	2.660,34 €				7.853,60 €	71,16
Familia Nº 164	552	122	7.013,70 €	6.242,57 €				13,05 €	0,02
Familia Nº 17	197	671	3.757,20 €	3.190,38 €				13.717,43 €	64,87
			31.564,13 €	20.535,60 €					
			6.328,20 €	5.731,47 €					

Borrar registro (Ctrl + Del)

Farmatic Num 12/12/16 09:32

► Nuevo splash de entrada a la aplicación y nuevo icono de Farmatic.



BÚSQUEDA DE ARTÍCULOS

► En las búsquedas de artículos en el almacén de la farmacia (<F5>) -> pestaña “ALMACÉN”, si se trabaja con robot dispensador se mostrará el stock que hay del artículo en el robot.

Selección de Artículo en Ventas Mostrador

ALMACEN	CONSEJO	EXTERNAS	CONJUNTOS HOMOGENEOS	ACUERDO GRUPOS P. MENOR	P. ACTIVO	LOTES	LISTAS	CATEG
Descripción	Código	Tipo	P.V.P.	Stock	St. Robot			
RENE F. TRIPHASIC SUERO ANTICAIDA	239442.1		69,00 €	13	6			
PROPRANOLOL ACCORD EFG 10 MG 50 CO	696931.1	Cícero	€ 1,26 €	6	6			
PRAVASTATINA STADA GENERICOS EFG 4	695847.6		€ 16,30 €	4	6			
PRANAROM CITRUS 1501	190828.5		11,55 €	17	6			
PRANAROM BUCCAROM GEL BUCODENTA...	012018		8,95 €	12	6			
RELEC EXTRA FUERTE 50% SPRAY REPEL	166764.9		7,95 €	136	6			
RAMIPRIL TEVAGEN EFG 10 MG 28 COMPR	699947.9	Cícero	€ 9,68 €	6	6			
RAMIPRIL NORMON EFG 5 MG 28 COMPRIM	658164.3	Cícero	€ 4,84 €	6	6			
QUETIAPINA NORMON EFG 100 MG 60 COM...	664123.1	Cícero	€ 32,41 €	5	6			
POSITON UNGUENTO 30 G	694125.6	Exc.SS	€ 10,46 €	6	6			
PIDOKIND CHAMPU PEDICULICIDA 200 ML	171513.5		14,95 €	9	5			
PEROXIBEN 10% GEL 60 G	994277.9	E.F.P.	14,53 €	5	5			
RABEPRAZOL TEVA EFG 20 MG 28 COMPR	677417.5		€ 24,37 €	5	5			
RAYLEX UÑAS 15 ML	177176.6		21,00 €	21	5			
RENE F. ACANTHE BALSAMO ATERCIOP...	152938.1		16,65 €	8	5			

Avanzada Aceptar Cancelar

SELECTORES DE ENTORNO

► En los procesos en los que se puede seleccionar entorno de aplicación (por artículos, familias, súperfamilias, etc.), ahora se dispone del botón para poder ver/modificar los elementos seleccionados ya.

Dermofarmacia

Selección de Familias

Familias Disponibles

- Familia Nº 1
- Familia Nº 101
- Familia Nº 102
- Familia Nº 103
- Familia Nº 105
- Familia Nº 106
- Familia Nº 107
- Familia Nº 108
- Familia Nº 11
- Familia Nº 114
- Familia Nº 12
- Familia Nº 121
- Familia Nº 123
- Familia Nº 124

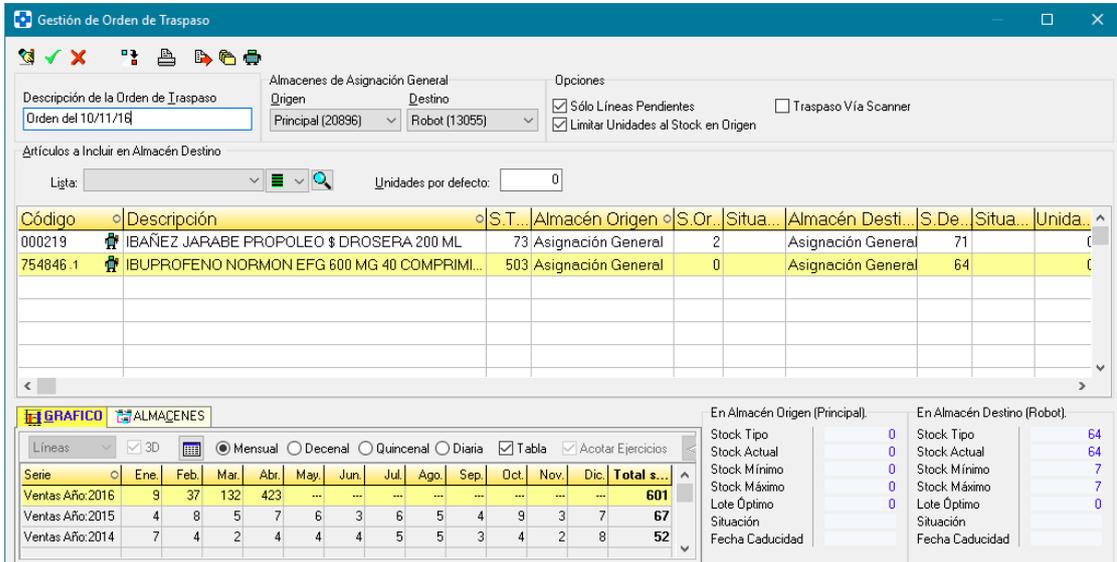
Familias Seleccionadas

- Dermofarmacia
- Familia Nº 104

Aceptar Cancelar

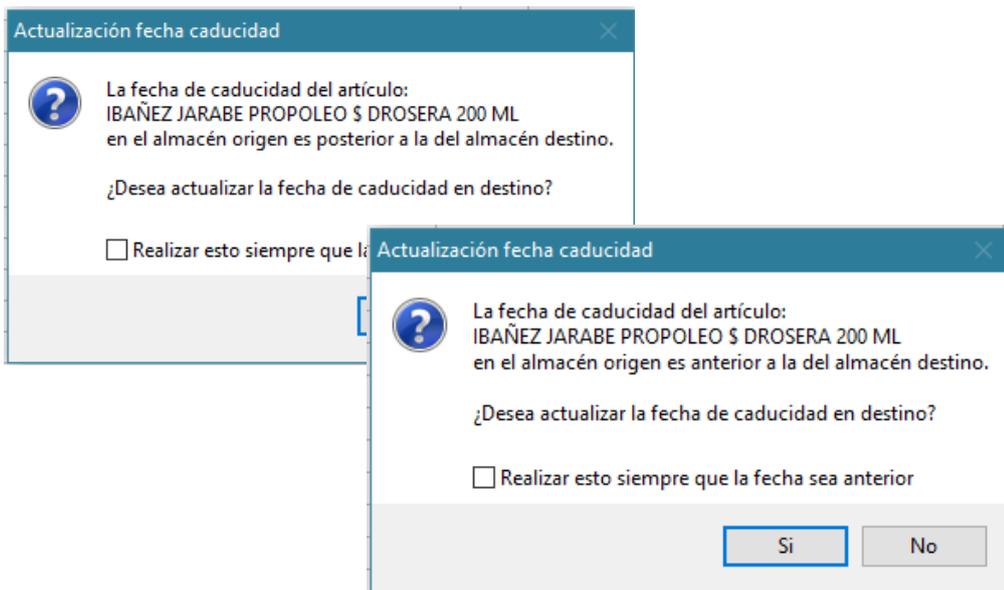
FARMATIC MULTIALMACÉN

► En las órdenes de traspaso, ahora se mostrará el icono  junto al código de artículos que estén en el robot dispensador.



Código	Descripción	S.T...	Almacén Origen	S.Or.	Situa...	Almacén Desti...	S.De...	Situa...	Unida...
000219	IBANÉZ JARABE PROPOLEO \$ DROSERA 200 ML	73	Asignación General	2		Asignación General	71		
754846.1	IBUPROFENO NORMON EFG 600 MG 40 COMPRIMI...	503	Asignación General	0		Asignación General	64		

► Cuando se realiza un traspaso de un artículo, en el almacén destino se actualizará la fecha de caducidad si no tiene ya una fecha asignada, siempre y cuando en él no haya stock. Ahora bien, si en el almacén destino hay stock y tiene fecha de caducidad asignada distinta a la de almacén origen del traspaso, se pedirá conformidad para asignar en almacén destino la fecha de caducidad del almacén origen, avisando si la fecha de origen es anterior o posterior a la de almacén destino. En el propio mensaje de aviso se dispondrá del check 'Realizar esto siempre que la fecha sea anterior/posterior' (según sea) para poder activarlo si se desea que se obre igual en todos los casos similares que se den en el mismo traspaso.



Actualización fecha caducidad

La fecha de caducidad del artículo:
IBANÉZ JARABE PROPOLEO \$ DROSERA 200 ML
en el almacén origen es posterior a la del almacén destino.

¿Desea actualizar la fecha de caducidad en destino?

Realizar esto siempre que la fecha sea anterior/posterior

Actualización fecha caducidad

La fecha de caducidad del artículo:
IBANÉZ JARABE PROPOLEO \$ DROSERA 200 ML
en el almacén origen es anterior a la del almacén destino.

¿Desea actualizar la fecha de caducidad en destino?

Realizar esto siempre que la fecha sea anterior

Si No