



Índice

	GLOBAL DE CAMBIOS	4
CONFIGUR	ACIÓN / PARÁMETROS	. 13
•	DATOS FARMACIA	. 13
•	ARTÍCULOS	. 13
•	CAJAS	. 14
•	CLIENTES	. 14
•	CONFIGURACIÓN GENERAL	. 15
•	DESCUENTOS	. 16
•	INTERNET	. 17
•	RECEPCIÓN	. 18
•	TICKETS	. 19
•	VENTAS	. 20
MAESTRO	S	.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
COMPRAS •	CARTERAS	60
COMPRAS •	CARTERAS	60 60
COMPRAS • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS	60 60 61
COMPRAS	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS	60 60 61 62 63
COMPRAS • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN	60 61 62 63 65
COMPRAS • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN RECEPCIÓN REAPROVISIONAMIENTOS	60 61 62 63 65 68
COMPRAS • • • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN RECEPCIÓN REAPROVISIONAMIENTOS DEVOLUCIONES	60 61 62 63 65 68 68
COMPRAS • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN RECEPCIÓN REAPROVISIONAMIENTOS DEVOLUCIONES	60 61 62 63 63 68 68 68
COMPRAS • • • • • • • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN REAPROVISIONAMIENTOS DEVOLUCIONES	60 61 62 63 63 65 68 68 69
COMPRAS • • • • • • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS	60 61 62 63 65 68 68 68 69 69 71
COMPRAS • • • • • • • • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN REAPROVISIONAMIENTOS DEVOLUCIONES ALMACÉN VENTAS COMPRAS	60 61 62 63 65 68 68 69 71 75
COMPRAS • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN REAPROVISIONAMIENTOS DEVOLUCIONES ALMACÉN VENTAS COMPRAS	60 61 62 63 65 68 68 69 71 75 76
COMPRAS • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	CARTERAS PEDIDOS PROGRAMACIÓN DE ENVÍO DE PEDIDOS HISTÓRICO DE ENVÍO DE PEDIDOS RECEPCIÓN REAPROVISIONAMIENTOS DEVOLUCIONES ALMACÉN VENTAS COMPRAS	60 61 62 63 65 68 69 71 75 76

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	

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 visualizacón 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	- 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	 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	- 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.
VENDEDORES		
	CONTROL HORARIO	 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	- 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	- 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	- 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.

	 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.
ENCARGOS	- 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…).

PROMOCIONES	- 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.
VENTAS CRUZADAS	- 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	- 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	 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	 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.

NFORMES ALMACÉN - 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 - Comparativo de ventas por vendedor por empresas si se trabaja con MultiNif. COMPRAS - 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 - 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.
ALMACÉN - 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 - Comparativo de ventas por vendedor por empresa si se trabaja con MultiNif. COMPRAS - Selección de proveedores a consultar en Cuadro Estadístico de Compras. - Ampliación de información offrecida en el Cuadro Estadístico de Compras. - Ampliación de información offrecida en el Cuadro Estadístico de Compras. CONTABILIDAD - 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.
- Inventarios por empresas si se trabaja con MultiNif - Generación de listas de artículos por colores asociados a los mismos. VENTAS - Comparativo de ventas por vendedor por empresa si se trabaja con MultiNif. COMPRAS - Selección de proveedores a consultar en Cuadro Estadístico de Compras. - Ampliación de información ofrecida en el Cuadro Estadístico de Compras: unidades bonificadas, número de pedidos y % de margen en la compra. CONTABILIDAD - 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.
- Generación de listas de artículos por colores asociados a los mismos. VENTAS - Comparativo de ventas por vendedor por empresa si se trabaja con MultiNif. COMPRAS - 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 - 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.
VENTAS - Comparativo de ventas por vendedor por empresa si se trabaja con MultiNif. COMPRAS - 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 - 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.
COMPRAS- 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- 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.
- 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- 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.
CONTABILIDAD - 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.
 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.
 Consulta de extractos directamente desde introducción/consulta de asientos. Introducción de fecha de factura al añadir registros manualmente al Libro Registro de IVA.
- Introducción de fecha de factura al añadir registros manualmente al Libro Registro de IVA.
FARMATIC PIN
- Nuevo proceso que permite la definición y gestión de planes de incentivos a vendedores.

ENTORNO DE TRABAJO	
	 En búsquedas de artículo en almacén (<f5>) se muestra si hay stock en el robot dispensador.</f5> Recuperación de elementos seleccionados en selectores de entornos de aplicación. Cambio de icono de la aplicación.
MULTIALMACÉN	
	 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.

Análisie ABCD	
Nombre	Farmacia Demo
Atticulos Dirección	La Marina. 12
Avisos SMS Poblacion	Denia
-Bot Plus Provincia	Alicante
Cajas Teléfono	966426030
Carteras Código do Earmacia	0000
Clientes Courgo de Farmacia	0000
Configuración 0+1 N.I.F.	
Página web de la Farmacia	www.consoft.es
Configuración Ceneral Dirección e-mail de la Farmacia	consoft@consoft.es
Configuración Lector Gestión de Multiples N.I.F.	No
Configuración Tickets Gestión del Libro Registro de Iva	No
Contabilidad Bégimen Fiscal	Bégimen General
Datos Farmacia	rteginien deneral
Datos Farmacia (2º Nif)	
Datos Farmacia (3º Nif)	
Datos Farmacia (4º Nif)	
eCommerce	
Emisión de Solapas	
Etiquetas	
Farmatic Grupos	
Farmatic PIN	
Formato (Moneda Aux.)	
Formato (Moneda Base)	
Formatos Generales	

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.

Farmatic	^	Descripción o	Valor
- Análisis ABCD		Excluir artículos de Uso Hosp. en búsquedas	No
Artículos Atención Earmacéutica		Familia por defecto	Familia Nº 233
Avisos SMS		Gestión de Ampliada de Excluidos	Sí
Bot Plus		Histórico de Envíos (Días a Conservar)	30
Cajas		Histórico de artículos activado	Sí
Clientes		Mostrar los artículos de la Bajada de Precios	Sí
Codificación 6+1		Mostrar los precios de coste en las búsquedas	Excluir en ventas
🖅 Configuración Cajón		P.U.C. del artículo con impuestos incluidos	Sí
Configuración Display		P.V.P. C.G.C.O.F. con impuestos incluidos	Sí
Configuración Lector		P.V.P. del artículo con impuestos incluidos	Sí
Configuración Tickets		Raices de Códigos con Dígito de control	6789
Contabilidad		Recargo Equivalencia como Mayor Coste en el P	Sí
Datos Farmacia Datos Farmacia (2º Nif)		Rellenar huecos en altas automáticas	Sí
Datos Farmacia (3º Nif)		Reservar unidades en encargos por defecto	Sí
Datos Farmacia (4º Nif)		Texto para el campo particular de usuario 1	
Datos Farmacia (5º Nif)		Texto para el campo particular de usuario 2	
- Descuentos			112 2 -
Emisión de Solapas	~	Indique los días que desea conservar en el Histórico de Env	ío de Pedidos. O días, indica que no des
	Q	guardar información Histórica de los Envios.	

FARMATIC WINDOWS v.14 - 13 -

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.

	netros de Aplicación — 🗆				×	
- Farmatic	^	Descripción	Valor		0	^
Análisis ABCD		Mostrar información general en Cierre de caja	Sí			
Atención Farmacéutic		Imprimir Informe de Caja en Arqueo	No			
-Avisos SMS		Mostrar Saldo Actual en el Arqueo de Caja	Sí			
-Bot Plus		Imp. Retirado de Caja incluye saldo de tarjetas	Sí			
Carteras		Imp. Retirado de Caja incluye saldo de transferencias	Sí			
Clientes		Habilitar Resumen de Operaciones	Sí			
Codificación 6+1		Recordar el Importe de Apertura del último cierre	No			
Configuración Cajon	,	Informe de Caja - Dato entre paréntesis en "Pendiente de Cobro Vent	Líneas de Venta			
Configuración Genera		Resumen de Operaciones - Recetas pendientes de cobro	Líneas de Venta			
Configuración Lector		I				
Configuración Lickets						
- Datos Farmacia						
- Datos Farmacia (2º N	i					
Datos Farmacia (3º N	i					
Datos Farmacia (4= N						
Descuentos						
eCommerce	~		1			-
>		Indica si en el cierre de caja, el importe indicado en el campo "importe Retira transferencias	do" lieva incluido el ir	nporte de		^
	م					~
Replicar Configuración	٦			Aceptar	Cance	lar

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.

Farmatic /	Descripción	 Valor 	0	
Análisis ABCD	Mostrar texto adicional al imprimir facturas de clientes	No		
Atención Farmacéutic	Imagen de logo para las facturas			
-Avisos SMS	Número de copias en facturación	1		
Bot Plus	Imagen de logo para las facturas (2º Nif)			
	Imagen de logo para las facturas (3º Nif)			
Clientes	Número de días para aviso de RP	30		
Codificación 6+1	Ordenar la Facturación por Nombre de Cliente	No		
Configuración Cajon Configuración Display	Imagen de logo para las facturas (4º Nif)			
Configuración Genera	Imagen de logo para las facturas (5º Nif)			
Configuración Lector	Alineación del logo en la factura	A la izquierda		
Configuración Lickets Contabilidad	Alineación del logo en la factura (2º Nif)	A la izquierda		
- Datos Farmacia	Alineación del logo en la factura (3º Nif)	A la izquierda		
- Datos Farmacia (2º Ni	Alineación del logo en la factura (4º Nif)	A la izquierda		
- Datos Farmacia (3º Ni Datos Farmacia (4º Ni	Alineación del logo en la factura (5º Nif)	A la izquierda		
- Datos Farmacia (5º Ni	Incluir en la factura los datos de la farmacia	Sí		
Descuentos				
eCommerce >	Si se indica Si, las Facturas se emitirán ordenando por Nombre de	Cliente en lugar de por código de Cliente.		

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).

arámetros de Aplicación		- 0
-Avisos SMS	Descripción	Valor
Bot Plus	APARIENCIA GENERAL - Estilo interfaz	Clásico
Cajas	APARIENCIA GENERAL Perfil de colores	Clásico
Clientes	APARIENCIA GRIDS - Color de fondo CABECERAS	Moderno
-Codificación 6+1	APARIENCIA GRIDS - Color de fondo CABECERAS RESALTA.	
Configuración Cajó	APARIENCIA GRIDS - Color de fondo EILAS RESALTADO	
Configuración Disp	APARIENCIA GRIDS - Color de fondo EILAS SELECCION	
DOCU001	APARIENCIA GRIDS - Color de fuente CARECERAS	
FARMATIC001	APAPIENCIA PESTAÑAS - Color do fondo NO SELECCION	
FARMATIC004	APARIENCIA PESTANAS, Color de fondo NO SEEECCIÓN	
FARMATIC005	APARIENCIA PESTANAS, COlor de fondo RESALTADO	
NT001	APARIENCIA PESTANAS, Color de londo SELECCIÓN	
RECETAS003	APARIENCIA PESTANAS, Color de fuente NU SELECCIUN	
Configuración Lect	APARIENCIA PESTANAS Color de fuente SELECCION	
Configuración Tick	Autoavance de columna con flecha derecha	No
Contabilidad	Autoretroceso de columna con flecha izquierda	No
Datos Farmacia	BIOMÉTRICO - Lectores de huella disponibles	FOH02C-VIRDI
Datos Farmacia (2:	BIOMÉTRICO - Terminales de huella disponibles	AC2100 - VIRDI
- Datos Farmacia (4	BIOMÉTRICO - Usar modo biométrico estricto	Sí
Datos Farmacia (5	Formulación integrada con Farmatic	Sí
Descuentos	Guardar posición y tamaño de las ventanas	Sí
eCommerce	Imagen de fondo (Bitmap.) para ventana	
Emision de Solapa	Impresión de Tickets por driver Windows	No
Farmatic Grupos	Descis es formal a film la contracta de las hateres es las harras de ha	
>	Permite configurar el estilo y la apariencia de los botones en las barras de ne	namentas
Q		
Replicar Configuración		Acentar

▶ 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.

Parámetros de Aplicación			- 0	×
- Farmatic ∕	^	Descripción	Valor	• •
- Análisis ABCD		APARIENCIA GENERAL - Estilo interfaz	Clásico	_
Atomién Enromanéution		APARIENCIA GENERAL Perfil de colores	Narania	
Avisos SMS		APARIENCIA GRIDS Color de fondo CABECERAS		
Bot Plus		APARIENCIA GRIDS - Color de fondo CABECERAS RESA		
Cajas		APARIENCIA GRIDS - Color de fondo EU AS RESALTADO		
Carteras		APAPIENCIA GPIDS - Color do fondo FILAS SELECCION		
		APARIENCIA GRIDS - Color de functo CARECERAS		
Configuración Caión		APARIENCIA GRIDS COlor de Idente CABECERAS		
		APARIENCIA PESTANAS, COlor de londo NO SELECCIÓN		
- Configuración General		APARIENCIA PESTANAS Color de fondo RESALTADO		
DOCU001		APARIENCIA PESTANAS Color de fondo SELECCION		
FARMATIC001		APARIENCIA PESTAÑAS Color de fuente NO SELECCION		
EARMATIC005		APARIENCIA PESTAÑAS Color de fuente SELECCION		
		Autoavance de columna con flecha derecha	No	
PC02		Autoretroceso de columna con flecha izquierda	No	
RECETAS003		BIOMÉTRICO - Lectores de huella disponibles	FOH02C-VIRDI	
Configuración Lector		BIOMÉTRICO - Terminales de huella disponibles	AC2100-VIBDI	
Configuración Tickets Contabilidad		BIOMÉTRICO - Usar modo biométrico estricto	Sí	
- Datos Farmacia		Eormulación integrada con Earmatic	Sí	
Datos Farmacia (2º Nif)		Guardar nosición y tamaño de las ventanas	ର ସ	
Datos Farmacia (3º Nif)		Imagan de fende (Pitman) nara ventana		
- Datos Farmacia (4º Nif)		Imagen de Tondo (Birmap) para ventana.	NI-	
Datos Farmacia (5º Nif)		Impresion de Tickets por driver windows	NO	×
Commerce	•	Seleccione el lector de huella que desee usar		^
	ρ			~
	_			
Replicar Configuración			Aceptar Can	celar

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.

Configuración General	^ Descripción	 Valor
Configuración Lector	Horario para los Lunes	08:00-14:00,16:00-20:00
Configuración Tickets	Horario para los Martes	08:00-14:00.16:00-20:00
Datos Farmacia	Horario para los Miércoles	08:00-14:00 16:00-20:00
- Datos Farmacia (2º Nif)	Horario para los Jueves	08:00-14:00 16:00-20:00
- Datos Farmacia (3º Nif)	Horario para los Vierpes	08:00-14:00 16:00-20:00
- Datos Farmacia (4º Nif)	Horario para los Sábados	08:00-14:00
Datos Farmacia (5º Nif)	Horario para los Sabados	00.00-14.00
	Horario para los Domingos	
- Emisión de Solanas	El P.V.P. del ticket incluye el Descuento	No
	Marcar las Líneas del ticket con Descuento	No
- Farmatic Grupos	Mostrar Descuento TOTAL al final del Ticket	No
Farmatic PIN	Texto identificativo del descuento	Descuento
Formato (Moneda Aux.)	Permitir decimales en las promociones por Puntos	Sí
Formato (Moneda Base)	Promoción a anlicar en Ventas	Aplicar todas
- Formatos Generales	Importe a partir del cual se debe calcular la promoción	Importe Bruto
Grunos P Menor	Deden sión de number limite de calcular la promoción	
-Informes	Redencion de puntos limitada en ventas	51
Internet	Emitir un vale por devolución en ventas	SI
Iva	Fecha de caducidad de los vales de devolución	Anual
L.O.P.D.		
Marketing		
Mensajería Externa		
Mensajeria Interna		
Monodosie		
MultiAlmacén	 Si se selecciona Sí, cuando se realice una redención de puntos, se 	preguntará cuántos puntos se desea descontar de la ficha de
- MataAmacon	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.

Parámetros de Aplicación		– – ×
Configuración General	Descripción	o Valor ∞ ▲
Configuración Lector	Horario para los Lunes	08:00-14:00,16:00-20:00
Contiguración Lickets Contabilidad	Horario para los Martes	08:00-14:00,16:00-20:00
- Datos Farmacia	Horario para los Miércoles	08:00-14:00,16:00-20:00
Datos Farmacia (2º Nif)	Horario para los Jueves	08:00-14:00.16:00-20:00
Datos Farmacia (3º Nif)	Horario para los Viernes	08:00-14:00.16:00-20:00
- Datos Farmacia (4º Nif)	Horario para los Sábados	08:00-14:00
- Descuentos	Horario para los Domingos	
eCommerce	ELPVP del ticket incluve el Descuento	No
- Emisión de Solapas	Marcar las Líneas del ticket con Descuento	No
Etiquetas	Mostrar Descuento TOTAL al final del Ticket	No
- Farmatic PIN	Texto identificativo del descuento	Descuento
Formato (Moneda Aux.)	Permitir decimales en las promociones por Puntos	Si
Formato (Moneda Base)	Promoción a aplicar en Ventas	Aplicar todas
Formatos Generales	Importe a partir del qual se debe calquiar la promoción	Importo Pruto
Grupos P.Menor	Dedención de puntos limitado en ventos	ar
Informes	Freitigur unde par develueión en ventes	51
Internet	Emilir un vale por devolucion en ventas	
	Fecha de caducidad de los vales de devolución	Anual
Marketing		
Mensajería Externa		
Mensajería Interna		
Moneda		¥
Monodosis	Si se selecciona Sí, cuando la venta sea una devolución (importe negati	vo) se emitirá un vale con dicho importe. Hay que tener en 🔺
P	cuenta que solamente se emitirá una vale de devolución si en la venta n	o hay pagos ni entregas a cuenta
Replicar Configuración		Aceptar Cancelar

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/.

- Farmatic Grupos	Descripción	 Valor
Farmatic PIN	Dirección EMail Consoft s.a.	consoft@consoft.es
Formato (Moneda Aux.)	Página de Inicio de Alliance Healthcare	http://www.alliance-healthcare.es/
-Formatos Generales	Página de Inicio de Consoft s.a.	http://www.consoft.es
Gráficos	Página de Inicio de Farmatic	http://www.consoft.es/productos/farmati
- Grupos P.Menor - Informes	Página de Inicio del C.G.C.O.F.	http://www.portalfarma.com/home.nsf
Internet		
L.O.P.D.		
Marketing		
Mensajería Externa		
Mensajería Interna Moneda		
Monodosis		
MultiAlmacén		
Opciones Avanzadas		
Recepción		
- Receta Electrónica		
Recetas		

De estar este parámetro cumplimentado, en la barra de herramientas principal

de Farmatic aparecerá el icono ^{*} de acceso directo a dicha web, así como la opción *PÁGINA WEB ALLIANCE-HEALTHCARE* en el menú ?. Si este parámetro está vacío, no aparecen estos accesos.

RECEPCIÓN

▶ Nuevo parámetro *Mostrar Situación del artículo en el Informe de Valoración de entradas*, donde indicar si se desea que en el listado de valoración impreso tras la recepción de mercancías incluya la situación de los artículos, es decir, su ubicación en la farmacia.

arámetros de Aplicación			– D X
-Grupos P.Menor	^	Descripción o	Valor
Informes		Actualizar PMC al realizar una devolución	No
Internet		Actualizar PUC al realizar una devolución	No
L.O.P.D.		Actualizar PVP al realizar una devolución	No
Marketing		Cantidad por omisión en recepción	1
Mensajería Externa		Color para aviso estricto de caducidades	
Mensajeria Interna		Color para recepciones a P.Albarán	
Monodosis		Control estricto de caducidades	Ninguno
MultiAlmacén		Detección de encargos en Recepción	Automática
- Opciones Avanzadas		Las U.Bonificadas afectan a las Devoluciones	No
Receta Electrónica		Listado de valoración por omisión	Sólo Incidencias
Recetas		Meses para caducidad por defecto	0
- Tarjeta Sanitaria		Mostrar Caducidad en línea de recepción	No
- Tickets Tickets (2º Nif)		Mostrar PVP y PUC anteriores en el Informe de Valoración de entradas	No
Tickets (3º Nif)		Mostrar Situación del artículo en el Informe de Valoración de entradas	No
Tickets (4º Nif)		Mostrar Stock en línea de recepción	No
Tickets (5º Nif)		Número de copias para albaranes de devolución	1
Ventas		Obtener Precio de Albarán desde base externa	No

▶ Nuevo parámetro *Las U. Bonificadas afectan a las Devoluciones*. Si se activa, las unidades bonificadas se tendrán en cuenta en el cálculo de importes cuando se realicen devoluciones a proveedor.

Grupos P.Menor	^	Descripción	Valor
Informes		Actualizar PMC al realizar una devolución	No
Internet		Actualizar PUC al realizar una devolución	No
		Actualizar PVP al realizar una devolución	No
Marketing		Cantidad por omisión en recepción	1
Mensajería Externa		Color para aviso estricto de caducidades	
Mensajería Interna		Color para reconciones a P. Albarán	
Moneda		Control estricte de esclusidades	Nie gun e
MultiAlmacén		Control estilicito de caducidades	Ninguno
- Opciones Avanzadas		Detección de encargos en Recepción	Automatica
Recepción		Las U.Bonificadas afectan a las Devoluciones	No
Receta Electrónica		Listado de valoración por omisión	Sólo Incidencias
Recetas		Meses para caducidad por defecto	0
Tarjeta Sanitaria		Mostrar Caducidad en línea de recepción	No
Tickets		Mostrar PVP v PUC anteriores en el Informe de Valoración de entradas	No
Tickets (3º Nif)		Mostrar Situación del artículo en el Informe de Valoración de entradas	No
Tickets (4º Nif)		Mostrar Stock en línea de recepción	No
Tickets (5º Nif)		Número de conjas nara albaranes de devolución	1
Vencimientos		Obtener Precio de Albarán desde base externa	No
Hosts		Pedir Confirmación al actualizar Recepción	Sí
Perfiles de Apariencia		Permitir Albaranes Multi Actividad	Sí
Impresoras Tickets		Recalcular precios al actualizar el Artículo	<u>୍</u>
Displays/Visores			
Lactores Tarietas			
	~	Si se selecciona Sí, cuando se realice una Devolución se tendrán en cuenta las Unid	ades Bonificadas para realizar el cálculo de
	Q	impones.	



ΤΙCKETS

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 gueda.

Parámetros de Aplicación			— D	×
Grupos P.Menor	^	Descripción	∘ Valor	^
Informes		1ª Línea de Cabecera	Farmacia DEMO Impresión Ticket	
Internet		1ª Línea de Pie	Gracias por su visita	
		1ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Los encargos caducan a los 15 días	
Marketing		2ª Línea de Cabecera	C/Sandunga, 20 - P 2	
Mensajería Externa		2ª Línea de Pie	Le esperamos pronto	
 Mensajeria Interna Moneda 		2ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Siempre a su servicio	
Monodosis		3ª Línea de Cabecera	03700 Denia (Alicante)	
MultiAlmacén		3ª Línea de Pie		
- Opciones Avanzadas		3ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Consulta encargos: 620107714	
Recepción Receta Electrónica		4ª Línea de Cabecera		
Recetas		4ª Línea de Pie		
- Tarjeta Sanitaria		4ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Gracias por su confianza	
Tickets		Gestión de CIPS en Doc. de Venta	No	
Tickets (3º Nif)		Idioma del ticket	Castellano	
Tickets (4º Nif)		Imprimir Ticket que determina su C Autónoma	No	
Tickets (5º Nif)		Imprimir conseios de artículos en tickets	No	
Vencimientos		Imprimir información ampliada del Conago	No	
		Impini internacion ampiada del octórulo	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.

Formato (Moneda Aux.)	Descripción	 Valor
Formato (Moneda Base)	4ª Línea de Cabecera	
- Formatos Generales	4ª Línea de Pie	
Grupos P.Menor	4ª Línea de Pie en tickets de Encargos	Gracias por su confianza
Informes	Gestión de CIPS en Doc. de Venta.	No
Internet	Idioma del ticket	Castellano
	Imprimir Ticket que determina su C.Autónoma	NO NO
Marketing	Imprimir conseios de artículos en tickets	No
Mensajería Externa	Imprimir información ampliada del Copago	No
	Imprimir la descripción completa del artículo	No
Moneda	Imprimir ticket de crédito por duplicado	No
MultiAlmacén	Imprimir ticket en ventas quando se tiene "No	ticket" Imprimir si NO bay lípeas de apor
Opciones Avanzadas	Imprimir un único ticket multinif	No
Recepción	Incluir datos del cliente en tickets de contado	<u>୍ </u>
Receta Electronica	Incluir desclose de LVA, en el ticket	<u> </u>
Tarjeta Sanitaria	Incluir la información de las Promociones	No
Tickets	Mostrar al final al salda pondiente del diente	No
Tickets (2º Nif)	Mostrar al Tinar el saldo pendiente del chente	No
Tickets (3º Nif)	Mostrar er fotal en la Moneda Auxiliar	NO
Tickets (4º Nit)	<	
Vencimientos	 Si en ventas tenemos activada la opción "No ticket", ci 	uando haya alguna línea con aportación, se imprimirá e
	ticket dependiendo de este parametro	

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.

Grupos P.Menor	^	Descripción o	Valor
Informes		Gestión de Precios de Referencia (Control Estricto de Ve	Sí
Internet		Gestión de Precios de Referencia (Mostrar con artículos	No
		Gestión de Precios de Referencia (Presentación)	Por Mayor Stock
Marketing		Gestión de Precios de Referencia (Tipo)	P.V.P. del Artículo sin diferencial
- Mensajería Externa		Gestión de medicamentos Excluidos de la S.S. en ventas	Farmatic
Mensajería Interna		Gestión de medicamentos Visados en ventas	Farmatic
Monodosis		Gestión del Libro Recetario al Confirmar Receta	Sí
MultiAlmacén		Importe por omisión en ventas a crédito	0
- Opciones Avanzadas		Impresión automática de encargos	о ст
Recepción		Impresión automatica de encargos	
Receta Electronica		Implesion de solapas al completal bioque	Desguarde Complete
Tarieta Sanitaria	- 64	Imprimir Resguardo en Op. Pendientes	Resguardo Completo
Tickets		Imprimir dias de recogida en el ticket de encargos	SI
Tickets (2º Nif)		Incluir el rótulo "Es Copia" en la reimpresión	Si
Tickets (3º Nif)		Libro Estupefacientes - Introducir los apellidos del médic	No
Tickets (4º Nif)		Libro Recetario al finalizar la Venta	No
Vencimientos		Libro de Estupefacientes - Generar automáticamente mo	No
Ventas		Libro de Estupefacientes - Mantener movimiento original	No
Hosts		Meses para aviso de caducidad	3
Perfiles de Apariencia		Modificaciones en Op. Pdtes, de Cobro	Sólo nuevos Artículos
Impresoras Tickets		Modificar línea recuperada del saldo de clientes	Sí
·Displays/visores ·Caión monedas		Mostrar Puntos/Euros al cerrar la venta	No
Lectores Tarjetas			
	¥	os se muica or, en enticket de los encargos aparecerán los días de rei	cogida.
	Q		

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



(**Lists**). 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.

O Definición de Artículos							- • •				
◆ ⇒ 撥 ⊖ 號 € ✓ X Ⅰ											
Código de Artículo Descripción						> C.I	Barras: 8470006510766 le: BL1757				
651076.6 Q ATORVASTATINA CINFA EFG 20 MG 28 COMPRIMIDOS REC						Se	nie:				
GENERAL AUXILIAR ESTADISTICAS HISTORICO SINONIMOS RONIFICACIONES RASTRI	D OBSERVACIONES RECE	TAS PENDIENTES				La	u. uario				
Datos Generales		- Mg TENDIENTED					1				
Famila Laboratorio Tipo Impositivo Movimientos en los Ultimos 30 dies											
Familia Nº 201 🗸 😨 CINFA 🗸 🤤 Reducido 🗸	Fecha	Hora	Acción		Variación		0 ^				
Presentación Situación Cadycidad Marca Aport. Opciones de Actualgación	▶ 10/11/16	16:43	Borrado Cartera Ve	entas			-2				
	10/11/16	16:43	A Pedido				2				
Precios Stocks Información del Medicamento	09/11/16	18:23	Act.Cartera Ventas				1				
P.V.P. 9.21 Stock Actual 15 E.F.P. Excluido en S.S. A	09/11/16	18:23	Venta				-1				
P.V.P. Auxiliar 9,21 Stock Minimo 5 Psicótropo Visado Inspección	09/11/16	18:02	Act.Cartera Ventas				1				
P.U.C. 6.64 Stock Máximo 15 Estupefaciente E.C.M.	09/11/16	18:02	Venta				-1				
P.M.C. 6.64	09/11/16	17:37	Alta				0				
P.V.L 5.90 Ex.Excepción Libro Recetario											
P. Facturación 42											
Huertano Al. Deducción 7,52							~				
Líneas V 30 📰 Mensual O Decenal O Quincenal O Diaria V Tabla A	cotar Ejercicios 👒 🐟	Comparativa Compras/	/entas								
Ventas / Mes (651076.6-ATORVASTATINA CINFA EFG 20 MG 28 COMPRIMIDOS REC)											
Serie O Ene, Feb, Mar. A	br. May.	Jun	Jul Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic. Total se				
Ventas Año:2016						2	2				

▶ 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.

E	Definició	n de Artículos											
(Código de Artículo Descripción 700021.1 🔍 AAS 500 MG 20 COMPRIMIDOS												
Γ	GENERAL		HISTORICO SINONIMOS BONIFIC	ACIONES <u>R</u> ASTRO	0BSERVACIONES	B RECETAS PEN	DIENTES						
	Desde et 10/10/15												
	Mág	Motivo	Tipo Movimiento	Inicial o	Variación º	Final 9	Vendedor ^						
							TOTTAOAOT						
	115 004	Act.Cartera Encar	Entrada en Cartera	0	1	1	Marta						
Ē	TPV04	Act.Cartera Encar Act.Cartera Faltas	Entrada en Cartera Entrada en Cartera	0	1	1	Marta Marta						
	TPV04 TPV04	Act.Cartera Encar Act.Cartera Faltas A Pedido	Entrada en Cartera Entrada en Cartera Entrada en Pedido	0 0 0	1 1 1	1 1 1	Marta Marta Marta						
	TPV04 TPV04 TPV04 TPV04	Act.Cartera Encar Act.Cartera Faltas A Pedido Borrado Cartera F	Entrada en Cartera Entrada en Cartera Entrada en Pedido Salida de Cartera	0 0 0 1	1 1 1 -1	1 1 1 0	Marta Marta Marta Marta						
	TPV04 TPV04 TPV04 TPV04 TPV04	Act.Cartera Encar Act.Cartera Faltas A Pedido Borrado Cartera F Act.Cartera Faltas	Entrada en Cartera Entrada en Cartera Entrada en Pedido Salida de Cartera Entrada en Cartera	0 0 0 1 1 0	1 1 -1 1	1 1 1 0 1	Marta Marta Marta Marta Marta Marta						

FARMATIC WINDOWS v.14 - 21 -

▶ 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**.

Definición de Artículos			- • ×
◆ ◆ 🖄 🖻 🊀 Ϲ 🗸 💥 🛄			
Código de Atículo Descripción 152870.4 🔍 ABOCA ESPINO ALBAR 50 CAPS			
GENERAL AUXILIAR ESTADISTICAS HISTORICO	SINONIMOS BONIEICACIONES	BASTRO OBSERVACIONES RECETAS PENDIENTES	
CRITERIOS GENERALES LINEAS DE VENTA OP Fechas Entomos Desde 15/10/16	CIONES ADICIONALES vas Carteras adas Pedidos Ordenación Ordenación Ordenación Ordenación		Ras <u>t</u> ro
Hasta 30/12/16	Recepción Or Entom	08 a	
Rastro del Artículo	Información del Entorno		
Sentorno Fecha Hora Canti	Campo	∘ Valor	^
Recepción 14/12 15:18 1	Unid. Pedidas	1	
	P.V.P.	5,25 €	
	P.U.C.	3,53 €	
	Importe Línea	3,53 €	
	A Pedir	0	
	A Devolver	0	
	Bonificadas	0	
	Caducidad	30/12/99	
	Recib <> Pedidas	No	
	PVP Modificado	Sí	
	PUC Modificado	No	
	Precio Albarán	3,27 €	
	Recibido por	Marc	
	Número de Albarán	Q149827/2016	
	Finalizada	Sí	
			~
L			,

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."

acturación de Recetas		×
FACTURACION POR BLOQUES FACTURACIO	ON POR <u>H</u> .C.P.	
✓ XA-DAR 40 0% ✓ X8-DAR 40 Lim ✓ X0-DAR 40 40% ✓ X0-DAR 40 10% ✓ X0-DAR 40 40% ✓ X0-DAR 40 10% ✓ X1-DAR 40 40% ✓ X1-DAR 40 40% ✓ X1-DAR 40 40% ✓ X1-DAR 40 10% ✓ X1-DAR 40 10% ✓ X1-DAR 40 10% ✓ X1-DAR 40 10% ✓ X1-DAR 40 10%	Datos Aportación Porcentaje Nº de Recetas Tipo Aportación 0,00 0 Importe Bruto Imp. Pte. Cobro Imp. Aportaciones Tipo Solapas Solapas Estado de Bloques Por Importes Emitidas Sin Huecos Tipo de Bloques Qesde 0 Hasta 0 © Considerar sólo Bloques Qerrados Errados	
Indecisial Applicaciones Marcar Image: Marcadas Marcar	Listado Detalle de Recetas Emitir Solapas Resumen sin desglose por Bloques Resumen por Grupo de Facturación	ón
Exportar Exportar TS <u>I</u> Simulació	n Co <u>n</u> sulta Definiti <u>v</u> a Cerra	r

Ejemplo del nuevo informe si se factura por bloques:



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



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.

lodificación del Grupo de	Aportaciones Isfas					×
Grupo de Aportaciones Entrega Estadillo 1 Isfas.dot Descripción Isfas			<u>N</u> omi Isfas	bre s	<u>Ti</u> po Grupo Simple	~
Ap <u>o</u> rtaciones						
Aportación o	Descripción en el	Impre	eso	Baseo	Facturar	o ^
ISFAS AL./TIR	ISFAS AL,/TIRA			2	Sí	
						~
Cada Aportación tien Acotación Tipo de <u>B</u> loques Tipo Todos Completos	e una Acotación partic <u>u</u> lar Rango de Bloques <u>D</u> esde 0 <u>H</u> asta	9.999		Enlagar con No i <u>m</u> primir Considerar Cerrar los E Considerar	n el Envío anterio si no hay datos sólo Bloques <u>C</u> er Noques No Factu sólo Recetas <u>F</u> in	or rados irados madas
		A	plica	r A	ceptar Ca	ancelar

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 Descr Descuento V POT Tipo de Ventas Durac Venta Libre V	ripción F ITOS ción y <u>H</u> orario		Base Artículos Lista ✓ Ba <u>s</u> e Clientes Todos ✓	Lista de Artículo: potitos Elemento promoc	s promocionados cionado			>
Unidades			Importes			Promoción		
 Desde 	 Hasta 	0	Desde	Hasta	0		Imp.Fijo	^
6	6						6,00 €	
12	12						10,00 €	
								~
Configuración Aplicar Pvp Auxiliar Importe Unitario	Descuent	o en Euros V.P.	Marcar prom	noción como prefe es de la Promoción ervaciones en el f	rida n ticket de venta <u>R</u> espetar el fon	mato en el ticket		
Promoción Egtendida Promoción Deshabilitada Se pemiten descuentos e Aplicable a Lotes	en Ventas							
						Aplicar	Aceptar Cancela	ar

▶ 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.

<u>Tipo de Promoción</u>	Descripci	ón		Base Artículos	Artículo promoci	onado					
📕 Descuento 🛛 🗸	CHAMP	Ú MUSSVIT	AL	Artículo 🗸 🗸	MUSSVITAL CI	HAMPU ANTICASPA NOGAL Y	PIROCTONE OLA	🔍 🔍 📜			
lipo de <u>V</u> entas	Duración	y <u>H</u> orario		Base Clientes	entes Elemento promocionado						
Venta Libre 🛛 🗸	a Libre 🗸 🗸			Todos 🗸 🗸							
Unic	dades			Importes			Promoción				
De De	sdelo	Hasta	0	Desde	• Hasta	0		Imp Unitario			
	4	10						2.00 €			
	-	10						2,00 0			
Configuración											
Aplicar		_		Marcar pron	noción como prefe	rida					
Pvp Auxiliar		Descuente	oen Euros	Observacione	es de la Promociór	ı <u> </u>					
Importe Unitano			V.F.	Mostrar obs	servaciones en el	ticket de venta 🔲 <u>R</u> espetar e	l formato en el ticket				
Promoción Extend	lida										
Promoción Dasha	hilitada										
Se permiten desci	ientos en V	entas									
Aplicable a Lotes	20.100 011 1										
Promoción hasta f	in de existe	ncias									
Tota <u>l</u> :	0 <u>R</u> esta	intes:	0								

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 Prom	noción Ch	upete noche	silic.						—	□ ×
Tipo de Promoción Descuento Vipo de Ventas Venta Libre V	Descripcio Chupeto Duración	ón e noche silic y <u>H</u> orario	÷.	Base Artículos Artículo ∨ Base Clientes Todos ∨	se Atículos Atículo promocionado tículo AVENT CHUPETE NOCHE SILICONA 2U 6309 +6 MES se Clientes Elemento promocionado otos					
Unida	ades			Importes				Promoción		
	10	Hasta 20	0	Desde	• Hasta	•				9.V.P. 3,00 €
Configuración Aplicar ☐ Pvp Auxiliar ☐ Importe Unitario ☐ Importe Fijo		Descuent	o en Euros V.P.	Marcar prom Observacione	noción como prefe es de la Promociór servaciones en el	rida n ticket de venta	<u>R</u> espetar el form	ato en el ticket		~
Promoción Estendio Promoción Deshabij Se permiten descue Aplicable a Lotes Promoción hasta fin Total:	da ilitada entos en V n de e <u>x</u> ister 0 <u>R</u> esta	/entas ncias untes:	0							
								<u>A</u> plicar	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 $3 \in$ en ventas de entre 10 y 20 unidades del chupete. Si se alcanza una venta de 10 unidades se cobrarán a $2 \in (P.V.P.$ 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 Mostr	ador		
	a 🖹 🗅 🚀 🖌 🗶 🖷 📇 🛣 🕱	Doc. Activo 🗹 <u>T</u> ipo. Doc.: Fact.Simplificada 🗸	
Cliente (Por Códi	Jo 🗌)		
	🔍 🔍 🎦 🎆 S.Act. 🛛 30 Situacio	ón Uds.Cartera S.Robot	
Vendedor	S.Mín. 10 Fecha U.I	M. 20/04/07 Uds.Pedidas	
	S.Máx. 35 Caducida	ad Uds.Encargo	
Venta Libre	Pyp - Pyp Oferta		25 Unidades, 2 Lineas, Total a DVD: 95-00-P
	e i the i the ordered		25 Unidades, 2 Lineas, Total a FVF. 65,00 6
Código	Descripción del artículo	o T.A. o o Cant. o	P.V.P. Importe Tipo
Código 113387	Descripción del artículo AVENT CHUPETE NOCHE SILICO	● <mark>T.A. ● ○ Cant.</mark> 0NA 2U 20	P.V.P. Importe Tipo ^ 3,00 € 60,00 € ★ ▲
Código 113387 113387	Descripción del artículo AVENT CHUPETE NOCHE SILICO AVENT CHUPETE NOCHE SILICO AVENT CHUPETE NOCHE SILICO	○ T.A. ○ Cant. NA 2U 20 NA 2U 5	P.V.P. Importe Tipo ^ 3,00 € 60,00 € ★ 5,00 € 25,00 €
Código 113387 113387	Descripción del artículo AVENT CHUPETE NOCHE SILICO AVENT CHUPETE NOCHE SILICO		P.V.P. Importe Tipo 3,00 € 60,00 € ★ 5,00 € 25,00 €
Código 113387 113387	ODESCRIPCIÓN del artículo AVENT CHUPETE NOCHE SILICO AVENT CHUPETE NOCHE SILICO	● <mark>T.A. ● Cant.</mark> NA 2U NA 2U 5	P.V.P. Importe Tipo ^ 3,00 € 60,00 € ★ ^ ^

▶ 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.

Edición de la Prom	ioción (CHAMPÚ MUS	SVITAL						—	□ ×	
Tipo de Promoción Descuento Vipo de <u>V</u> entas Venta Libre V	noción Descripción CHAMPÚ MUSSVITAL tas Duración y Horario			Base Artículos Artículo ∨ Base Clientes Todos ∨	Base Atticulos Atticulo promocionado Atticulo MUSSVITAL CHAMPU ANTICASPA NOGAL Y PIROCTONE OLA Base Clientes Elemento promocionado Todos V					V Q Č	
Unida	des	Hasta	0	Importes	Hasta	0		Promoción	Imp Unitario		
	4	10		Doodo						2,00 €	
<u>C</u> onfiguración Aplicar ☐ Pvp Auxiliar ☑ Importe Unitario ☐ Importe Fijo		Descuent	o en Euros V.P.	Marcar pron <u>O</u> bservacione <u>M</u> ostrar obs	noción como prefe es de la Promociór servaciones en el	erida n ticket de venta	<u>R</u> espetar el forma	ato en el ticket			
Promoción Extendio Promoción Extendio Se per <u>m</u> iten descue Aplicable a Lotes Promoción hasta fin Total:	da ilitada entos en o de e <u>x</u> is 0 <u>R</u> es	Ventas tencias stantes:	0								
								<u>A</u> plicar	Aceptar	Cancelar	

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**.

Edición de la Prom	noción I	Emulsión + gel										-		¢.
Tino do Promoción	Desorie	oián		Page Atticules	Atío la promocionada									٦
Bonificación V	Emuls	sión + gel		Artículo V	+BO EMULSION HIDRATAN	E PH 5.5 TAPON DO	SIFICADOR						V Q. P	
Tipo de Ventas	Duració	ón v Horario		Base Clientes										
Venta Libre V	Duracie	n y <u>n</u> orano	\sim	Todos V									~	
					L									
	ades		~	Deede	importes	Hasta	Promoc.	Tine	Be	l In	Bonnic	Decerineiá		
<u> </u>	sue		<u> </u>	Desde	v	- nasia	70 DIO.	Artículo	• Da	1	0.49000			i
	0	9.999					0,00	Articulo	0		246092	ALUE VERA	AGELD	
										-				
														1
<													>	
Configuración				Observacione	s de la Promoción									
Promoción Deshab	ojitada	Marta		Mostrar obs	ervaciones en el ticket de venta		ato en el tick	tet						
Se permiten descu	entos en	ventas												
Promoción basta fir	n de evie	tenciae												
Total	0 p		0											
Promoción banta fi	- <u>N</u> es	tonoine del barifir	ada											
	n de exis	cencias dei Donific	auU											
											<u>A</u> plicar	Aceptar	Cancela	

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 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 €.

	sián	Descripción			Page Ar	tíoulan	Artico	a promocionado a							-
Descuento					Artícul		Auto	alo promocionado					~		T
o de Ventre		Duración y l	Horaria		Page Cl	ientee	Flome	anto promocionado							1
enta Libre	~	Daración y <u>i</u>		\sim	Todos	~	Licin								
														_	
Uni	dades		Impo	ortes		Promoci	ión			Promoción Ext	endida				
Desde	0	Hasta	Desde	►	lasta	∘ % D	no.	Unidades	Entorno o	Elemento	l ipo 🤉	o Ofe	erta Pr	ecio)
1		9.999	1,00€	9.999	9,00€	5.	,00	0			Euros	1,0	i0 € Cu	alqui	ie
														3	>
onfiguración					<u>O</u> bs	ervaciones	s de la	Promoción	_						
Pvp Auxilia	ar		Descuento e	n Euros	<u>M</u>	ostrar obse	ervaci	iones en el ticket d	e venta 🛄 <u>R</u> esp	etar el formato en e	l ticket				
Importe Ur	nitario	Ē	Nuevo P.V.F												
Importe Fij	D														
Promoción	Extendi	da													
Promoción	Deshab	ilitada													
Se per <u>m</u> ite	n descu	entos en Ven	tas												
	Lotes														
Aplicable a	In such as file	n de existenci	ias												
Aplicable a	nasta nr														

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.

🛃 Nueva Promoción								—		×
Tipo de Promoción	Descripciór	n	<u>B</u> ase Artículos	Artículo promoci	onado					
🚥 Vale 🗸 🗸	Vale Der	mofarmacia	Artículo 🗸						<u>~</u> Q	. 🖸
Tipo de <u>V</u> entas	Duración y	<u>H</u> orario	Base Clientes	Elemento promo	ionado					
Venta Libre \sim		\sim	Todos ~							\sim
Unida	ades		Importes			Prom	ioción			_
 Des 	de o	Hasta	Desde	 Hasta 	0				% Dto	<mark>5.</mark> ^
	1	0	25,00€	50,00€					5,0	00
										—
										-
										~
Condiciones en Ventas Base Artículos Elem	para que e pento Promo	sta Promoción sea Aplica ocionado	able:							
Todos V	ionito i rome									
										•
<u>C</u> onfiguración			Observacione	es de la Promociór		_				
Periodo de validez del V	/ale: 31/12	/16 🗰 Fecha 🗸	<u>M</u> ostrar ob:	servaciones a pie	de Vale	<u>R</u> espetar el formato en el formato en el se	el vale			
Tipo Vale Porcentaj	je (Tipo Vale Euros								
Promoción Deshabi	litada									
Se per <u>m</u> iten descue	entos en Ve	ntas								
Aplicable a Lotes										
Promoción hasta fin	de existen	cias								
Tota <u>l</u> :	0 Restan	tes: 0								
							<u>A</u> plicar	Aceptar	Cano	:elar

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.

o de Promoción Descuento ✓ o de ⊻entas nta Libre ✓	Descripción Chupete noche silic. Duración y <u>H</u> orario		lase Artículos Artículo lase Clientes Todos	Artículo promocior AVENT CHUPETE Elemento promoc	ado NOCHE SILICONA 2U ionado	6309 +6 MES		V 🔍 🖻
	Unidad	les				Importes		
	Desde			Hasta	0	Desde		Hasta
	10			20				
								>
nfiguración licar Pvp Auxiliar Importe Unitario Importe Fijo	Descuento	en Euros	Marcar prov Observacione	moción como prefe es de la Promoción servaciones en el ti	ri da cket de ventz 🗌 <u>R</u> espe	tar el formato en el ticket		
Promoción E <u>x</u> tend Promoción Desha Se per <u>m</u> iten descu Aplicable a Lotes Promoción hasta f	tida bilitada uentos en Ventas in de e <u>x</u> istencias							

Ejemplo promociór	de n:	ticket	con	observaciones	de	la	F.Simp:D000150/2016 Vendedor:3 /3 Vende Documento 1 de 1
							Descripción Articu Ca P.V.P %A Importe
							C.Nac.: 375907.6 NUTRIBEN 1 AR 900 G 1 8,00 4,00
							fTotal Lineas 8,00 Descuento 4,00 Total 4,00
							¶Entrega Eur 4,00 Devoluci¢n Eur 0,00
							Tipo Impositivo Base Cuota Importe
							Reducido 3,64 0,36 4,00

							******* P R O M O C I O N E S *******
							Descuento por Oferta: 4,00 Euros
							Esta promoción modifica el PVP del artículo en el momento de la venta

Gracias por su visita

Fecha: 29/11/16

Hora...: 10:22

▶ 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.

Lipo de Promoción	Descripción		Base Articulos	Articulo promocionado					
📕 Descuento 🛛 🗸	CHAMPÚ MI	JSSVITAL	Artículo 🗸	MUSSVITAL CHAMPU ANTICASPA	NOGAL Y PIROCTONE OLA			\sim	11
 Fipo de ⊻entas Venta Libre ∨	Duración y <u>H</u> or	ario	Artículo Familia Lista	Elemento promocionado					
	Unid	ades	SuperFamilia	li li	nportes		Promoción		-
>	Desde	0	Todos Hasta	Desd	eo	Hasta	∘ Imp.l	Jnitar	io
	4		10)				2,0	00

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.

Edición de Venta Cru:	zada			—	o x
Tipo de Análisis Manual ~	Descripción Foto Protector Isdin		%	Venta Cruzada Éxito: 20%	Deshabilitada
Condiciones para la A	plicación de la Venta Cruzada				
Base Artículos	A <u>r</u> tículo				
Artículo	FOTOPROTECTOR ISDIN SPF-30 FUSION FLL	Q 🔥			
Base Clientes Destind	Cliente	Tipo de <u>V</u> enta	s		
Todos	× [✓ Todas las Ver	ntas 🗠		
NO Aplicar al vende	er artículos propuestos por una Venta Cruzada	Habilitar combinacione	es entre el Artículo	Base y los Eler	nentos Propues
Elementos Propuestos	3				
Código	Descripción	0	Proponer	Venta Cr	uzada 🌼 🛆
317330.8	ISDIN AFTER-SUN LOTION 500 ML			Sí	<u> </u>
		-			
					Y
Apariencia en Ventas)	ifeulas ein Staal
Color del Fondo:	Color de la Parrilla de Articulos	Color de la Fuente:		o mostrar ios an	liculos sin Slock
Observaciones					
					0
<					>
Mostrar <u>E</u> stadísticas			<u>A</u> plicar	Aceptar	Cancelar

▶ 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".

Edición de Lote	– D X
Código Lote Descripción del Lote 00130 Lote Nº 14 Precio Stock 10.95 € 0 Lote Deshabilitado	Tipo de Lote O De la Farmacia Externo Identificación de Procedencia Proveedor0001
Código Sinónimo L256 L259	
	Aplicar Aceptar Cancelar

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.

Histó	rico de Cam	bios de PVP)								-		×
Periodo		<u>D</u> esde	<u>H</u> asta		Listas de Artículos								
Libre) ~	12/12/16	12/12/16		Almacén Completo						~	~ 🔍	
Fec	ha 🤇	Hora	Código	0	Descripción	Máquina	Vendedor	Entorno	PVP Antiguo	PVP Nuevo	Stock	Anterio	or ^
12/1	2/16	17:13	651529.7		ZONEGRAN 100 MG 56 C	. DOCU001		Lista	77,59€	75,05€			1
12/1	2/16	17:13	658252.7		STILNOX 10 MG 30 COMP.	DOCU001		Lista	2,78 €	1,19€			2
12/1	2/16	17:13	667980.7		ZOLPIDEM UR EFG 10 M	DOCU001		Lista	2,78€	2,15€			0
12/1	2/16	17:13	673273 1		ZOLPIDEM BEXAL EFG 1	. DOCU001		Lista	2,78€	1,78 €			0
12/1	2/16	17:13	689319 7		ZOLPIDEM TEVAGEN EF	. DOCU001		Lista	2,78€	1,78 €			0
12/1	2/16	17:13	701474.4		ZOLPIDEM SANDOZ EFG	DOCU001		Lista	2,78€	1,78€			0
12/1	2/16	17:12	000925		LLOPAR LIMA UÑAS ACO.	DOCU001		Lista	2,00€	1,00 €			5
													¥
												<u></u> 2011	r

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.

🙀 Histórico de Car	nbios de PVP	Auxiliar							277		×
Periodo	Desde	Hasta	Listas de Artículos								
Mes Actual ~	01/12/16	31/12/16	Almacén Completo						~ = ~	Q	
Fecha	Hora	Código	Descripción	Máguina	Vendedor	Entorno	PVP Antiguo	PVP Nuevo	Stock A	nterio	or ^
12/12/16	17:34	810168.9	PRIMOLUT NOR 10 MG 30 .	DOCU001		Lista	2,50€	2,00€			1
12/12/16	17:34	809657.2	PREDNISONA ALONGA 10.	DOCU001		Lista	2,50€	3,00€			3
12/12/16	17:34	040986	LACTOSA 35G №040986	DOCU001		Lista	2,50 €	1,00€			0
12/12/16	17:34	673466 7	BISOPROLOL COR MYLA	DOCU001		Lista	2,50 €	4,16€			1
12/12/16	17:34	654828.8	DIGOXINA TEOFARMA 0.2.	DOCU001		Lista	2,50€	6,15€			2
12/12/16	17:34	999809.7	IBUPROFENO DAVUR EF	DOCU001		Lista	2,50€	5,00€			0
12/12/16	17:34	676460.2	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	800000	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
											~
										<u>S</u> alir	

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.

Histórico de	Cambios de Stock Mír	nimo y Máximo					- D X
<u>P</u> eriodo Año Pasado	Desde	Hasta	Stock <u>M</u> odificado Ambos ~	Listas de Almacén	Artículos Completo		~ = ~ Q
Fecha	Hora Código	Descripción	Stock	. Máqui	Entorno °	Val. Anti Va	I. Nu Vendedor 🌥
▶ 03/02/15	16:29 685680.2	EBASTINA OD T	EVA Stock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	2 Marc
03/02/15	16:29 685680 2	EBASTINA OD T	EVA Stock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	2 Marc
07/01/15	16:29 695560.4	AMOXICILINA/CL	AVUStock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	1 Marc
26/12/15	21:46 695623.6	CEFUROXIMA CI	NFA Stock M	PCJOSE	Ficha de Artículo	0	1 21 Vende
27/01/15	10:42 672887 1	LOSARTAN HCT	Z TE Stock M	CAIXA2	Ficha de Artículo	0	2
07/04/15	09:04 978098.2	EMCONCOR 5 M	IG 6 Stock M	TPV04	Ficha de Artículo	0	1
06/05/15	11:11 755298.7	EMCORETIC 10	MG/ Stock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	1
14/01/15	12:05 654824.0	EMOVATE 0.05%	CR Stock M	TPV05	Ficha de Artículo	0	1
02/01/15	17:12 784538.6	EMPORTAL 10 G	50 Stock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2
02/01/15	17:12 784538.6	EMPORTAL 10 G	50 Stock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2
07/12/15	12:42 850727 .6	ENALAPRIL BEL	MACStock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	0	1
08/09/15	12:15 666479.7	DOLOCATIL COI	DEINStock M	TPV04	Ficha de Artículo	0	1
28/10/15	09:18 666479.7	DOLOCATIL COI	DEINStock M	PCJOSE	Modificación por Lista	1	0
13/01/15	10:41 670343.4	FENTANILO MAT	RIX Stock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2
15/05/15	11:54 670362.5	FENTANILO MAT	RIX Stock M	CAIXA7	Ficha de Artículo	1	2
<							>
							<u>S</u> alir

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.

•	Clientes							- • •
9	E-Mail °	Riesgo Máx	Descuento	Tipo o	Alias	LOPD F	^	Nuevo
►	cliente0006 @client	0,00 €	0,00			No		Editar
	cliente0009 @client	60,10 €	0,00	010		Sí		
	cliente0010 @client	0,00 €	0,00			No		<u>B</u> orrar
	cliente0011 @client	300,00 €	20,00			No		Refrescar
	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		Facturar
	cliente0019 @client	0,00 €	0,00	010		Sí		
	cliente0020 @client	60,10 €	0,00	010		Sí		Con <u>s</u> ultar
	cliente0022 @client	0,00 €	0,00	010		Sí		Saldos
	cliente0023 @client	0,00 €	0,00			No		
<						>	*	⊻ Vista <u>I</u> otal ☐ Incluir <u>B</u> ajas

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

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

Apunte Manual en Promoción 🛛 🗙 🗙
<u>F</u> echa <u>T</u> ipo <u>P</u> untos 19/12/16
<u>C</u> liente Cliente № 0011 <u>D</u> escripción
Vendedor
<u>A</u> plicar Aceptar Cancelar
▶ Se permite indicar en el apartado "VENCIMIENTOS" la ficha 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 Calab	ouig			- 🗆	×
TARJETAS SANITARIAS	PUNTOS, €U <u>R</u> OS Y VALES	MAR <u>K</u> ETING	RECETAS PENDIENTES	VENCIMIENTOS	• •
Forma de <u>P</u> ago por defe A 15 días	ecto	C <u>u</u> enta	a de Pago por defecto		~
Código Cuenta Cliente IBAN Banco C	Oficina D.C. Número de cue	Nº Ord	en de domiciliación		
Secuencia del adeudo Cuenta		Secu V	encia	~	•
Dias de pago					
<u>F</u> acturar Con <u>s</u> ulta	r Sa <u>l</u> dos <u>O</u> perac	iones <u>P</u> rom	ociones	Aceptar Car	ncelar

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	– D X
DATOS <u>G</u> ENERALES DATOS <u>A</u> UXILIARES O <u>B</u> SERVACIONES <u>T</u> ARJETAS SANITARIAS	PUNTOS, €U <u>R</u> OS Y V • •
General <u>C</u> ódigo No <u>m</u> bre N <u>I</u> F	Saldo
0009 Cliente Nº 0009 NIF0009 0009 Dto(%) Saldo de aviso Tipo Cliente Alias:	Ventas 0,00 €
0.00 60.10 € tarjeta phamacyfeeling	Entregas 0,00 €
Cesión Datos Sexo Hombre V Fec. Alta 10/01/1997	
Nº Anliacion S.S. Nº Colegiado Cuenta Contable 0009 4300009 Selección Cta. Contable	Saldo Parcial 0,00€
L.O.P.D. Promociones Vendedor:	Rec. Pend. 0,006
Euros: 0,00 € 13/09/1962 Cancelada Vales: 0,00 € Marcar como baja Bloquear en ventas	Saldo Total 0,00 €
Estadísticas de Consumos	
20 15 10 5	0 ene. 0 feb. 0 mar. 23,6 abr. 0 may.
ene. feb. mar. abr. may. jun. jul. ago. sep. oct. no	ov. dic. 0 jun.
<u>Facturar</u> Con <u>s</u> ultar Sa <u>l</u> dos <u>O</u> peraciones <u>P</u> romociones	Aceptar Cancelar



FACTURACIÓN

▶ Se permite facturar por operación. Para facilitarlo 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.

	100 11										
Consulta de Lineas de Credito d	el Cliente Ju	ian Calabulg									
	ј.е										
CRITERIOS GENERALES CA	RACTERIST	FICAS <u>D</u> E LAS LINE	EAS								
<u>F</u> echa Desde Fecha <u>H</u> asta		Familias	<u>T</u> ipo de	Cliente						Lista de Clientes	Vendedor
		Todas	Tod	os						Todos	Todos
Selección Parcial de Lineas	andiantae										
Sólo Líneas Pendientes de Pago	CITATO ILOS	O Selección	⊖ Sele	ección						O Selección	O Selección
Agrupar por Operación											
Redireccionar Fact	Fecha		0	Código o	Descripción		0	Cantidad	P.V.P 🤉	Importe Net	o o ^
Juan Calabuig	12/01/1	15		C013470	-			5			4,34 €
				656211.6.6	METAMIZOL S	STADA EFG	575 MG 20	1	2,26		1,13€
_				656211.6.6	METAMIZOL S	STADA EFG	575 MG 20	1	2,26		1,13€
				656211.6.6	METAMIZOL S	STADA EFG	575 MG 20	1	2,26	i	1,13€
				972240.1	SIMVASTATIN	IA STADA EI	FG 20 MG	1	1,58		0,79€
				972240.1	SIMVASTATIN	IA STADA EI	FG 20 MG	1	1,58		0,16€
Juan Calabuig	16/01/1	15		C013496				1			33,56 €
				308753.77	GALENIC OPH	IYCEE CUID	ADO NOC	1	47,95	i	33,56€
Juan Calabuig	22/01/1	15		C013523				5			29,80 €
_				656211.6.6	METAMIZOL S	STADA EFG	575 MG 20	1	2,26	i	1,13€
Nº Lineas 311 Nº Articulos	308	Total Importe Ver	nta 34	589.89 Total Imp	orte Neto 907.17	r -					
		•									
Líneas 🗸 🗹 3D 🛄											
									<u>`</u>		2015: (643,94) 2016: (263,23)
50-					1				,i		
0					· · · / ·	/		. /	. /		
Ene. Feb.	Mar.	Abr.	May	y. Jun	. Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	

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.

Consulta de Líneas de Crédito d	lel Cliente Ju	an Calabuig									
x	fe										
CHITERIUS GENERALES C	ARAC LERIS I	ICAS <u>D</u> E LAS LIN	EAS								
<u>F</u> echa Desde Fecha <u>H</u> asta		Fa <u>m</u> ilias	Tipo de Clier	nte						Lista de Clientes	Vendedor
		Todas	Todos							Todos	Todos
Selección Parcial de Lineas											
Sólo Lípeze Pendientes de Pago	pendientes		O Selecció	n						O Selección	Selección
Agrupar por Operación			Concorn							O concentration	Colocion
Redireccionar Fact	Fecha		Cá	digo o	Descripció	n		• Cantid	ad P.V.P	Importe N	leto o^
Juan Calabuig	12/01/1	5	CO	13470					5		4,34 €
Juan Calabuig	16/01/1	5	CO	13496					1		33,56 €
Juan Calabuig	22/01/1	5	CO	13523					5		29,80 €
Juan Calabuig	24/01/1	5	CO	13535					8		8,59€
Juan Calabuig	30/01/1	5	CO	13570					9		12,62 €
Juan Calabuig	04/02/1	5	CO	13590					1		0,95 €
Juan Calabuig	06/02/1	5	CO	13597					2		13,43 €
Juan Calabuig	12/02/1	5	CO	13647					11		14,75€
Juan Calabuig	13/02/1	5	CO	13648					2		4,48 €
Juan Calabuig	20/02/1	5	CO	13690					1		15,36 €
NO L'ESTATION		Total Incode Ma		T-t-Lines	An Mata						Ŷ
IN° Lineas I IN° Articulos	5	i otal importe ve	nta 4,.	34 Total Impo	arte iveto 4	,34					
Líneas 🗸 🗹 3D 📰											
		_									2015: (643,94)
100										I	2010. (203,23)
50		- J			/	i i	\rightarrow	- /			
Ene. Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	

La obtención de facturas (\square) y de relaciones de compra (\square) 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.

Proveedores						• 🔀
Provincia	 Teléfono 	∘Fax	 Representante 	Tlf. Representar	ite ^	<u>N</u> uevo
	TEL 0002	FAX 0002	Rita López	620151526		Editar
	TEL 0001	FAX 0001	Manoli Rancio	620147896		
	TEL 0000	FAX 0000	Andrés Crispo	620152603		<u>B</u> orrar
	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				
<		•			>	Con <u>s</u> ultar

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 €

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.

Modificación de la condición Cond	diciones de ejemplo					—	
Proveedor PROVEEDOR Nº 0000 Descripción Condiciones de ejemplo	Tipo condición Por línea (Importe) Por línea (P.V.P.) Por global pedido General	La celda seleccion La celda seleccion Priorizar los Descue D1 Dto2	ada indica valor a ada indica % NO entos por Lista. Dto <u>3</u> VL	absoluto (NO %) en Cascada. Dto <u>4</u> VL VL	Dto <u>5</u> VL V		
Rango Fa., Uni. D., Un	ni. H Imp. De	Imp. Ha 🔍	Valor	Valor∘	Valor ○	Valor	Valor 🗅
Todas asign 1	9.999 0,00 €	9.999.99	10,00 %	5,00 %	-2,00 %	0,00 %	0,00 %
						_	¥
Rango familias Demofarmacia, "Familia № 10"," "Familia № 106", "Familia № 107", "Familia № 108"," 123", "Familia № 124", "Familia № 125"," 151", "Familia № 124", "Familia № 157"," 17", "Familia № 170", "Familia № 173","F 178", "Familia № 179","Familia № 18","Fi	[®] 101"."Familia Nº 102"."Fam 'Familia № 11"."Familia № 11 'Familia № 13"."Familia № 16 'Familia № 16"."Familia № 16 'amilia № 174"."Familia № 18 'amilia № 180"."Familia № 18 Dto. p	ilia № 103", "Familia 4", "Familia № 12", 15", "Familia № 137" 4", "Familia № 138" 5", "Famila № 16" 11", "Familia № 182" orcentual: 12,50 %	№ 104","Familia 'Familia № 121"," ,"Familia № 142" ,"Familia № 146" ,"Familia № 166" ,"Familia № 184" 	INº 105","Familia Teamilia Nº ,"Familia Nº ,"Familia Nº ,"Familia Nº ,"Familia Nº absoluto: 0.00	Condicion Condi	ones <u>Fi</u> nancieras facturación 1 : facturación 2 : facturación 3 : e aplaz. del pago : e del dinero :	0 0 0 0
Condiciones Pedido Especial						Aceptar	Cancelar

▶ 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						
Gestión de Avisos SMS Móvil:							
Agenda Administrador de la agenda Receta Electrónica Usuario Contrase <u>ñ</u> a 12167002	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 autilizar (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.

/	VirDi
Identificación de Vendedores X Vendedor	"Por favor ponga su dedo sobre el sensor."
Marc V Contraseña Cambiar Contraseña	1 Spel
Aceptar Cancelar	
	Cancelar

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

Image: Second secon	B Co 2 √ X B B B B X X A SAct Stueción S. Máx C Coducidad	Si Si Si Uds Catera Si Uds Peddas Uds Encargo	Doc. Activo / Ipo. Doc.: Fact. Simplificadt /
Código	Descripción del artículo	∘ T.A. ∘ Cant.∘	P.V.P.∣○ Importe Tipo ○ ^
		Por favor ponga su dedo sobre el sensor" Cancelar	
E.F.P. E.I Psicótropo Uts Estupefac. Cci E.C.M. Ex T.L.D. Ba Huéfano De Uni-Dosis De	F.G. A sero ado ducidad S.S. gla Váncum. duc. 7.% v		Ultima Operación Importe. 0,00 Entrega. 0,00 Devolución. 0,00 V

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:

Definición de Vendedores	X				
Nombre Marc Nombre Completo NIF	Contraseña para Accesos Contraseña Repetir Contraseña				
Color para ventana de ventas	Administrador Baja				
Gestión de Avisos SMS					
Mó <u>v</u> il:	Permitir avisos a SMS				
E- <u>M</u> ail:	Permitir avi <u>s</u> os a E-Mail				
Opciones de Mensajería	idos isajes enviados				
Agenda Administrador de la agenda					
Receta Electrónica Usuario Contraseña 12167002	Repetir Contraseña				
Huella Biometrica Añadir Borrar	Lector biométrico no conectado				
Enviar Mensaje	Aceptar Cancelar				

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.

weedor y Condiciones de Compra		Proveedor y Condiciones de Compra × VIRDI
Proveedor ALLIANCE	~	Proveedor PROVEEDOR Nº 0039
Vendedor Marc Marc Marc Marc Juan Juanjo 16 Vendedor 21 Vendedor 22 Vendedor 23 Vendedor 25 Vendedor 26 Vendedor 26 Vendedor 26 Vendedor 27 Vendedor 28 Vendedor	Ĭ	Notificar recibido Notificar adio incidenza Mis Mensajes Aceptar Cancelar Cancelar

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.

roveedor y Condiciones de C	ompra	×				ViRDI
Proveedor ALLIANCE		~				*Por favor ponga su dedo sobre
Condiciones de Compra		~				el sensor."
Vendedor Marc		~	Selector de vendedor			1 m
Recepción Vía Scaner		M	desactivado	LESSING /	4	
Notificar recibido	Notificar sólo in	cidencias				IT
Mis Mensajes	Aceptar	Cancelar				
		-				Cancelar

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:



🔹 Ventas Mostrador			
- 	B R R R R R R A	Si Ol 🖓 🖓 Doc	. <u>A</u> ctivo 🗹 <u>T</u> ipo. Doc.: Fact.Simplificada 🗸
<u>Cliente (Por Código</u>)			
V Q 🖸 📗	S.Act. Situación	Uds.Cartera S.F	obot
Vendedor 4	S.Mín. Fecha U.M.	Uds.Pedidas	
	S.Máx. Caducidad	Uds.Encargo	
Venta Libre			
Código Oescripción del	artículo o T	.A. ∘ <mark>∘ Cant.</mark> ∘ P.V.F	<mark>≥. ◎ Importe Tipo ◎</mark> △
			~ ~
Receta Cícero			Ultima Operación
Psicótropo Visado			Importe. 0,00 €
E.C.M. Excluido S.S.			<i>Entrega.</i> 0,00 €
T.L.D. Baja Vdmcum.			Devolución. 0,00 €
Uni-Dosis Deduc. 7,5%			v

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.

Protecciones y Accesos Identificados	– D X
NIVELES DE ACCESO CONTRASEÑA ÚLTIMOS ACCESOS ACCESOS E.P. (L.O.P.	D)
Apertura manual del cajón de dinero desde Ventas	Nivel de acceso
Ventas con fecha atrasada	
Pagos Varios	● Libre
Receta Electrónica	
Redención de puntos	
🔍 Canje de puntos	Nivel <u>1</u>
Modificación de la Aportación en ventas	◯ Nivel <u>2</u>
Realizar pedido	
🥰 Dejar la Operación Pendiente de Cobro	Nivel <u>3</u>
Selección de Vales Promocionales	
⊕ 🗁 Artículos	
🖨 🗁 Caja	◯ Nivel <u>4</u>
CAJA - Cerrar	
CAJA - Detalle	◯ Nivel <u>5</u>
CAJA - Ver Otras	
CAJA - Resumen Operaciones	
CAJA - Seleccionar Cajón	◯ Nivel <u>6</u>
⊕ 🗁 Vendedores	_
🗄 🗁 Clientes	
🗄 🗁 Albaranes	O Nivel 7
⊨ 🗁 Pedidos	-
Sorrado de Pedidos Recibidos	O Nivel 8
Envio de Pedidos	0
Encargos	
Redir al Proveedor	Oldentificado
🗄 🗁 Informes Generales	<u> </u>
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
E 🏷 Vendedores	Acceso Identificado
Marc	<u>P</u> ermitido
🏠 Marta	
🔁 Juan	O Denegado
- 🈂 Carina 🗸 🗸	
Perfiles de Protección Ace	otar Cancelar

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 (<u>Pedir</u>). 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
C4digo: 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 TELEEONO ATENCIÁN 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.

ł	•	Encarg	os								[_	
	\$I	Núm	Fecha o	Código	Descripción o	C	Teléfono	E-Mail o	Avisar	Avisar E-mail	AC	^	Nuevo
	>[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			<u>E</u> ditar
		120834	30/11/15	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA	4	661100679		Sí	No			Borrar
		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			Envior
		122597	15/01/16	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA	2	637825285		Sí	No			<u> </u>
		122614	15/01/16	701257.3	BEXSERO 1 JERINGA	4	655623494		Sí	No			Totali <u>z</u> ar
		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		v	✓ Vista <u>T</u> otal
	<			-	- -						>		Histórico

▶ 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.

Edición múltiple de e	encargos		-		×
 ✓ Vendedor Fecha de Entrega Reservar Unidades Entrega Receta ✓ Estado 	Vgndedor Marta Fecha <u>d</u> e entrega Estado Recibido ~	✓ Reservar Unio	lades en eceta	icargadas	
		Ace	eptar	Cance	elar

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.

Identificación de Cliente	×
	Identificación del cliente mediante Teléfono Móvil Lectura de Teléfono Móvil Aceptar Cancelar

▶ 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 enlazará 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.

 Ventas Mostrador 	Doc. Activo V Ipo. Doc.: Fact.Simplificade V Uds.Cartera S.Robot
CIP del <u>Paciente:</u> Venta Libre	
Código Oescripción del artículo T.A.	<u> </u>
□ E.F.P. □ E.F.G. □ Receta □ Cícero □ Psicótropo Visado □ Estupefac. □ Caducidad □ E.K.M. □ Excluido S.S. □ T.L.D. Baja Vdmcum. □ Huéfano □ Deduc. 4% □ Diri-Dosis □ □	 Última Operación Importe. 0,00 € Entrega. 0,00 € Devolución. 0,00 € ✓

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

š).											
🍨 Ventas Mostra	ador										
<>> <> <> <> <> <> <> <> <> <> <> <> <>	⊳ <mark>≧</mark> ⊂ à	e 🗸 🗙	PG 🕂 🖥	8	X X 4	a 站 🔧 🖂 🕏	∎ 🗳	Doc.	Activo 🔽]	Tipo. Doc.: Fac	ct.Simplificada
V <u>e</u> ndedor	~	<u> </u>	S.Act. S.Mín. S.Máx.	0 S 5 Fed 15 Ca	iituación ha U.M. ducidad	ALMACEN Uds.C 30/12/16 Uds.P Uds.Er	Cartera edidas ncargo	5 S.Ri	obot		
CIP del <u>P</u> acier	te:									<u></u>	SCATA
Aportación T1						-	1 Uni	dad, 1 L	ínea, Tota	a PVP: 4,50	€
Código o D	escripció	on del ar	tículo	0	T.A.º	Núm.Rec	Tip	Cant.	P.V.P.	Importe	Tipo 🌼
700120 * A	DA 5 MG/N	ML NEBU	LIZADOR	NA	T1		N	1	4,50€	0,45€	
R01AA: Sim	paticomime	eticos, mo	nofarmaco	OS							
E.F.P. Receta Psicótropo Estupefac. C.M. T.L.D. Huérfano	E.F.G. Cícero Visado Caducidad Excluido S.S. Baja Vdmcum. Deduc 4%	SPD: 1 PERIO	MEDICAMENI DO DE CADU	CO NO JCIDAD	ACOND: : 5 Ai	ICIONABLE EN ÑOS	SISTEM	AS	Ô	Total Ve	^{enta} 5€
Uni-Dosis	Deduc. 7,5%	~							~	1	

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

💠 Ventas Mostrador					- • •
	🖂 🔁			Doc. Activo	ipo. Doc.: Fact.Simplificada 🗸
Qiente (Por Código)					
Vendedor S Min 0 Fecha II M 26/02/16	Uds.Cartera	S.Robot 2			
S.Máx. 0 Caducidad	Uds.Encargo]			
Venta Libre			10	nidad, 1 Línea, Total	a PVP: 37,30 €
Código	T.A. ○	 Cant. 	• P.V.P.	 Importe 	Tipo o 🔨
175292.5 * VICHY NEOVADIOL COMPLEJO SUSTIT		1	37,30€	37,30€	
E- COSMETICOS					¥
				^	Total Venta
Receta Cícero					
				2	7 20 6
T.L.D. Baja Vdmcum.				3	1,30 t
Uni-Dosis Deduc. 7,5%				~	

▶ 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.

Datos Cliente	×
Nombre	<u>D</u> .N.I/N.I.F
Dirección	
<u>P</u> oblación	Cod. Postal
<u>E</u> -Mail	
A	ceptar Cancelar

▶ 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.

🔹 Ventas Mostrador							×
	🗠 🎻 🗸 🛪 🕫 📇 🔂 🗶 🖉 斗	🖂 🔁			Doc. Activo 🗌 🗎	po. Doc.: Fact.Simplifi	cada 🗸
Cliente (Por Código 🗌)							
Vendeder	S.Act. 0 Situación Góndola cer	Uds.Cartera	S.Robot 0				
vendedor	S.Min. 0 Fecha U.M. 09/11/16	Uds.Pedidas					
Venta Libre	Deservice sider also suffer the		Cant l		ad, 1 Linea, Iotal	a PVP: 8,77€ T:	
	Descripcion del aniculo	• T.A. •		• <u>P.V.P.</u> •		npo A A C	<u> </u>
004910-2 ×	ESCITALOPRAM FARMABION EFG TV MG		l	0,115	0,115		
							_
N06AB: Inhibidore	s selectivos de la recaptacion de serotonir						
■E.F.P. ■E.F.G.	 Nombre Anterior: HEIPRAM EFG 				^	Total Venta	
	C.H.: ESCITALOPRAM 10 MG 28 COMPR	IMI (Cod:1151)	; Menor: 8,77	€; P.Más bajo: 8	,		
Estupefac. Caducio	ad > 663954 ESCITALOPRAM STADA EFG 1	0 Stock: 4 H	vp:8,77 € P.R	ef: 8,77 €	0	77	Δ
T.L.D. Baja Vo	mcum. > 663982 ESCITALOPRAM NORMON EFG	10 Stock: 4 H	?vp:8,77 € P.R	ef: 8,77 €	Ŏ	. / /	₹,
Huérfano Deduc.	4%					,	
	Grubos P.Menor: ESCITALOPRAM 10 M	IG / 28 COMPRI	(Cod:9210): P	.Menor: 8.77 €; P	*		

▶ 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.

Código Descripción Stock Pvp Puntos Euros Construction 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 €	∠ Mostrar sólo		itana ao ventas pr	are pour ser carijea		1 Punto =	1,00 Euro
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 €	Código	Descripción	Stock	○Pvp	°	ountos o	Euros o
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 €	154186.4	+BO EMULSION HIDR	A	20	12,00€	12	12,00€
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 €	347914.1	AVENE CREMA INT SO	D C	0	13,69€	13,69	13,69€
368571 9 RENE F. SOLAR CHAM 9 14,20 € 14,20 € 156974 5 VELASTISA INTIM HIG 0 12,95 € 12,95 €	156866.3	AVENE SERENAGE C	R	-1	31,95€	31,95	31,95€
156974.5 VELASTISA INTIM HIG 0 12,95 € 12,95 € 12,95 €	368571.9	RENE F. SOLAR CHAN	M	9	14,20€	14,2	14,20€
	156974.5	VELASTISA INTIM HIC	à	0	12,95€	12,95	12,95€
	156974.5	VELASTISA INTIM HIC	3	0	12,95€	12,95	12,95

▶ 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
Redención de: 3,00	puntos
Redención de: 3,00	€
	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.

Confirmac	ión	\times
0	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 ← ← ← ⇒ ⇒ ⓑ (Cliente (Por Código]) Marta Calabuig Vendedor			Doc. Active Doc. Fact. Simplificad:			
Venta Libre				10	nidad, 1 Línea, Total a PVP: 16,47	7€
Código	 Descripción del artículo 	• T.A. • •	Cant.	P.V.P.	Importe Tipo	0 1

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.

Impresión del Libro Recetario	×
DESDE/HASTA NUMERO MOVIMIENTOS POR ARTICULO	
Selección de Campos Personalizar Campos	<u>T</u> ipo de Fuente
Imprimir la selección actual Desde el Número 131.059 Numerando Hojas desde Eecha para el informe 20/12/16	Imprimir en formato agaisado Ruptura diaria para firma Imprimir Fecha Imprimir Número de Hoja Alineación Superior-Izquierda Imprimir Código de Farmacia
Farmacia Demo Calle La Vía, 33	Alineación Selección de contenido Imprimir Cabeceras y Detalle Imprimir sólo Cabeceras Imprimir sólo Detalle
Imprimir Visualizar	Cerrar

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

(<u>Impresión</u>) se activará el check **Imprimir Número de Hoja** y se elegirá la posición 'Superior-Izquierda' en el desplegable **Alineación**.

Impresión del Libro Recetario	×
DESDE/HASTA NUMERO MOVIMIENTOS POR ARTICUL	0
Selección de Campos Personalizar Campos	<u>T</u> ipo de Fuente
Imprimir la selección actual Desde el Número 131.059 ISO.012 Numerando Hojas desde 1 20/12/16 Cabecera del informe ++++Libro Recetario++++++ Farmacia Demo Calle La Vía, 33	 Imprimir en formato agaisado Ruptura diaria para firma Imprimir Fecha Imprimir Número de Hoja Alineación Superior-Izquierda Imprimir Código de Farmacia Alineación Selección de contenido Imprimir Cabeceras y Detalle Imprimir sólo Cabeceras Imprimir sólo Detalle
✓ Respetar <u>f</u> ormato de Cabecera	
Imprimir <u>V</u> isualizar	Cerrar

Se permite indicar el texto de encabezamiento de las columnas del Libro

impreso. Bastará con hacer clic en el nuevo botón 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.

Personalizar Campos		- 🗆 :	×	
Campo ○	Cabecera	0	 Tamaño 	^
Número Libro	Nº.Libro		7	۰.
Fecha	Fecha		10	
Código Artículo	Código		7	
Descripción Artículo Reducida	Descripción		23	
Paciente	Paciente		25	
D.N.I.	D.N.I.		11	
Número Colegiado	Nº.Colegiado		14	
D.N.I. Colegiado			11	
				~
		Acept	ar Cancela	r

*** Libro Empresa Fecha del Li Hoja Númer	*** Libro Recetario *** Empresa No. 1 *** Farmacia Nº: 0001 *** Calle Emp1 *** Denia Emp1 Fecha del Listado: 11/10/16 Hoja Número: 1										
<u>Nº.Libro</u>	<u>Fecha</u>	<u>Có di go</u>	<u>Descripción</u>	<u>Paciente</u>	<u>D.N.I.</u>	<u>Datos de Colegiado</u>					
43 44 45	30/05/16 11/10/16 11/10/16	844241.6 844258.4 136515	VALIUM 10 MG 6 AMPOLLA VALIUM 10 MG 25 COMPRI MORFINA CLORHIDRATO 2	A Pepe A Pepe £ Pepe	23444555-B 23444555-B 23444555-B	215478 215478	251236958-T 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.

Personalizar Campos			- 0	×
Campo	Cabecera	0	○ Tamaño	^
Número Libro	Nº.Libro		7	
Fecha	Fecha		10	
Código Artículo	Código		7	
Descripción Artículo Reducid	a Descripción		23	
Paciente	Paciente		25	
D.N.I.	D.N.I.		11	
Número Colegiado	Nº.Colegiado		14	
D.N.I. Colegiado	D.N.I. Col.		11	
				~
		Acept	tar Cancela	ır

COMPRAS

CARTERAS

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

💠 Edi	ción de	Carteras																- • • ×
<⇒ ◄	۱ 🖪	🗁 🚀 📿	1	×	II (9 🔧	\$	🗅 📬	0	Σ	? 0	<u> </u>	rtera Venta	as				
Uni.	Re	Proveedo	5 S	S	S	S	U	U	U	Valo	Val	P.V	• P.U.C.	Motivo	Fecha	Hora o	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
				_														
																		v
<u>د</u>												-						>

▶ 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.

🔹 Ed	💠 Edición de Carteras												×	
<> -	a F	ý 🗁 🚀	С 🔨	🗙 🖬 🤅	9 😵 🤅	3 🖒 🖁	â 😲 🖾	Σ ? 🤇) <u>۲</u> 🔁	artera En	cargos (38)		\sim	
S	S	SU.	UU	. Valo	Val	P.V	• P.U.C.	Motivo	Fecha	Hora <	Bonificado 4	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	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	1 9	5 12,75€	11,1	12,7	11,11€	Encarg	26/04/16	12:52	B. No Asignado		No	
7	7	7	1	229,0	155,	76,3	51,71€	Encarg	28/04/16	12:41	B. No Asignado		No	
2	1	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 3	3 743,0	513,	106,	73,35€	Encarg	27/04/16	15:42	B. No Asignado		No	
8	- 4	9	1	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	1	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	1	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	1	25,75€	18,2	25,7	18,29€	Encarg	28/04/16	10:41	No		No	
1	1	1	1	5,71€	3,87€	5,71€	3,87€	Encarg	28/04/16	18:29	No		Si	
1	1	1	1	129,6	45,2	129,	45,26€	Encarg	28/04/16	20:57	No		Si	
0	0	0	1	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	1	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	1	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 reali	izado al pro	oveedor PR	OVEEDOR	Nº 0235									• •
🗄 🗁 🚀 🕚	/ X	🖬 😵 🍕	9 🏗 ?	🍺 🔁										
Tipo de P <u>e</u> dido:	Pedido I	Normal		\sim	Respetar	los precios d	le coste							
Código	c	Descr	ipción				(0	Stock	Unida	ades	Importe PVP	olmporte l	PUC ^
654865.3	٥	IMPRI	DA 10/16	0 MG 2	8 COMP	RIMIDO:	FRAN	l I	0		1	23,53€	: 15	<mark>,94 €</mark>
016599		ARTÍC	ULO 016	599 (Pe	edido)				0		3	275,40€	: 109	,74€
159363.4		THERM	IACARE	ZONA	LUMBA	R Y CAD	ERA 🔴		12		3	23,70€	16	,86€
159364.1		THERM	IACARE	CUEL	_о ном	BRO Y M	IUÑE		10		6	39,00€	23	,64 €
167426.5		THERM	IACARE	ZONA	LUMBA	R Y CAD	ERA 🗭		14		3	46,50€	26	,97€
167427.2		THERM	IACARE	CUEL	_+НОМВ	+MUÑ 6	UN 🔴		17		4	60,40€	37	,88.€
169129.3		MULTI	CENTRU	и ном	IBRE 50	+ 30 CO	MP 🔴		20		2	23,80€	: 18	,28€
171342.1		THERM	IACARE	ADAP	TABLE P	ARCHE	S TEF		12		1	10,90€	6	,17€
173189.0		MULTI	CENTRU	ім миј	ER 50+ 9	90 COMP	•		16		3	74,70€	63	,90 €
173191.3	٥	MULTI	CENTRU	IM 90 C	ОМР		•		18		3	59,85€	57	,99€
264237.9		MULTI	CENTRU	IM SEL	ECT 50+	30 COM	•		5		3	29,85€	: 24	,66€
														~
														$\widehat{}$
Líneas 🗸			Meneual (Decena		al O Diaria	Птан		tar Fiercicios		55	Comparativa Com	nificaciones y Des	cuentos
Ventes (III	(55449											P	rovRes	. Des
ventas / M	cs (33148	0.0-VALSA	RIAWAMLU		morromo 28	COMPRIMID	03 (P33074	r) (C00.307	4) (SLUCK 10	tai dei Grupo: 1	(Prec. M	2014 PI	30	Dto
4	<u> </u>						/					2015 PI	RO 1,00%	1,00%
2			<u>/</u>	_/			-					2010		
ene.	feb.	mar.	abr.	may.	jun.	jul.	ago.	sep.	oct.	nov.	dic.	<		>
Mostrar Obser	vaciones													

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

Farmatic v.14 - [Nuevo Pedido realizado al proveed	or VICHY]				– 🗆 X									
Archivo Edición Ver Maestros Vent	Archivo Edición Ver Maestros Ventas Compras Informes Contabilidad Utilidades Ventana 2													
Î. 吕 ≍ ■ <i>≛</i> 🧧 🌢 🏜 🍁 🛤) 🕹 📱 🐧 🛈	🕽 🖾 🖻 🕴 🧩												
🛎 🗠 🚀 🖌 🕱 🗟 🕫 iá 📍 🐌	B □ 2 4 × 基 ⊗ ● 5 7 7 8													
Tipo de Pedido. Pedido Directo V 🛛 Respetar los precios de coste 🗌 Usar considiciones del Proveedor														
Proveedor Representante Teléfono contacto Fecha Vata Programa Vata Formula por Orgisión VC/HY 20/12/16 20/12/16 Effett ConsumoDaPrevisto V														
VCHY Image: Consumption of the state of th														
La celda seleccionada indica valor absoluto (NO %) La celda seleccionada indica % NO en Cascada.	VL VL	✓ VL	~		Imprimir									
Código Descripción St.	A Uni. Bonif	f. P.V.P. P.AI P.U.C	%DtoG/ 0 Dto1 0 Dto2	○ Dto3 ○ Dto4 ○ Dto5 %Tot. Tipo Dto	Fórmula Ud. Ped. Od. Enc. %IVA ^									
700120-1 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									
					<u> </u>									
Valoración Línea	Valoración Total del Peo	edido												
Valor P.V.P. 90,00 € %Dto. Bonif. 0,00	Valor P.V.P. 94.	I, 12 € Total P.U.C. 94, 12 €												
Bonif. P.V.P. 0.00 € Beneficio/Art 0.00 €	Booif P.V.P. 0	0.00 € % Dto Total 0.00												
Total P.V.P. 90,00 € Unidades/Dia 0,12														
Mostrar Observaciones														

▶ 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.

Nuevo Pedido realizado al proveedor VICHY															
🕂 🕞	🗶 🗹 🗙 🖬	😢 😼 🎼	? 🗗												
Tipo de	Pedido: Pedido Dire	cto			spetar los	nrecios	de cos	te 🗌 Usar cond	ciones del Pi	roveedor					
Descent	Proveegor Reprezentante <u>I</u> eléfono contacto <u>F</u> echa Visita Próxima Visita Formula por Omisión														
VICHY	or		ante		no conta	icto r	20/12/	16 111 Frozin		ConsumoD	iaPrevisto	\sim			
		ina walao akash da	(NO %)	Tipo I	Dto <u>1</u>	Tipo Dto	о <u>2</u> Т	ipo Dto <u>3</u> Tipo	Dto <u>4</u> Tip	o Dto <u>5</u>					
La celda seleccionada indica valor absoluto (NO %) recent_ re															
Có	Descripción	c	StU	ni. B	P	P	P	%DtoG/	o Dto1	 Dto2 	 Dto3 	Dto4	o Dto5∣o	%Tot.	Ti ^
7000	AAS 500 MG 2	0 COMPRI	9	1 0	1,0	0,90	0,9	0,00	3,00 %	2,00 %	1,00 %	0,00 %	0,00 %	5,94 1	N
															'
<														7	, [×]
															~
															~
Mostr	ar <u>O</u> bservaciones														
Valoraci	ón Línea			Valor	ación To	tal del P	edido								-
Valor P	.V.P. 1,00 €	%Dto. Bonif.	0.00	Valo	r P.V.P.		1,00€	Total P.U.C.	0,94	E					
Bonif. P	.V.P. 0,00 €	Beneficio/Art	0,06€	Boni	FPVP		0.00.€	% Dto Total	5,9	4					
Total_P	VP 1.00€	Unidades/Dia	0.05	j			0,00 0	· Dio. Total							

▶ 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**.

escripción Perdidos tardes				Gestiona el Re Reintentar cada	eenvío de Faltas 30 minutos hasta com	pletar U.Pedidas.	Días <u>A</u> cti ✓ Lunes	ivos —	☑ Viern	ies ido
echa de Inicio 30/05/11 👔 'edidos a Tratar	Fe	cha de Finalizaciór D/05/11	Hora de Inic 09:00	io Hora Finalización 23:59	Máquina que realiza el	Envío ~	Miérce U Miérce U Jueve	s oles s	⊠ Saba	ingo
Nue Ded	ido	Proveedor	Protocolo	Cond. Fedi	Cartera Faltaso	Nro. Reint	entD	eleg	ar	Ex
INFO. Ped	140									
45:	277	PROVEE	CINFA A				3 No)		No
45:	277	PROVEE	CINFA A				3 No)		No
- INFO, Ped 45:	277	PROVEE	CINFA A				3 No)		No

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.

Histórico de Envío de	Pedidos										-	
Periodo	Fecha <u>D</u> esde	Fecha <u>H</u> a	sta	Entomos		Artículo	1			7	516	Refrescar
Libre ~	01/01/15	20/12/16		Todos	~		<u> </u>			ambién Envías Fallid		
VISTA POB ENVIOS	VISTA POR AF	RTICULOS	7						ver i	ambien crivios railio	JS	Eliminar
Secha Envíd	• Nro.P	edido	Proveed	lor -	Protocol	0 0	Resultado	Mád	Jina	• Entorno	নি	
19/12/2016		55217	PROVEE	DOR №.	Fedicom	consof	Envío COR	à PC01	26	Pedidos		
02/09/2016		55110	PROVEE	DOR №.	Fedicom	consof	Envío COR	a PC01	26	Pedido Pro		
02/09/2016		55109	PROVEE	DOR № .	Fedicom	consof	Envío COR	<u>a</u> . PC01	26	Encargos		
02/09/2016		55108	PROVEE	DOR № .	Fedicom o	consof	Envío COR	<u>दे</u> PC01	26	Encargos		
02/09/2016		55107	PROVEE	DOR № .	Fedicom o	consof	Envío COR	PC01	26	Ventas		
02/09/2016		55091	PROVEE	DOR № .	Fedicom	consof	Envío COR	PC01	26	Pedidos		
02/09/2016		55106	PROVEE	DOR № .	Fedicom o	consof	Envío COR	PC01	26	Pedidos		
01/09/2016		55106	PROVEE	DOR № .	Fedicom (consof	Envío COR	<u>a</u> PC01	26	Pedido Pro		
<										>	Ť	
Artículos del Envío												
Código Des	scripción				• Pec	lidas 🍳	Servidas	• Fa	altas	Nro.Pedido	^	
▶ 599007.1 ACE	EITE SALICII	LICO 59	6 100 MI	SOLUC	l	1	1		0	55110		
316299.9 ACE	TONA CUVE	E 25 ML	-			1	1		0	55110		
702944.1 ALC	ACTACINE	25/15 M	IG 40 CO	MPRIMIE)	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).

🔁 Histórico de Envío de Pedidos						-	- 🗆 X
Periodo Fecha Desde Libre V 01/01/15	Fecha <u>H</u> asta	Entomos Todos ~	Artículo			Q	Refrescar
VISTA POR ENVIOS VISTA POR	ARTICULOS				Vertambién E	nvíos Fallidos	Eliminar
Recha Envío	Código Descrip	ción º	 Pedidas 	Servidas	P Faltas	Nro.Pe	
▶ 19/12/2016 15:43:31 6	50685 1 OXYNOF	RM 5 MG 28 CAPSU	1	1	0	552	
19/12/2016 15:43:31 6	50687.5 OXYNOF	RM 10 MG 28 CAPS	1	1	0	552	
02/09/2016 13:12:31 5	599007.1 ACEITE	SALICILICO 5% 100	1	1	0	551	
02/09/2016 13:12:31 3	316299.9 ACETON	IA CUVE 25 ML	1	1	0	551	
02/09/2016 13:12:31 7	702944.1 ALDACT	ACINE 25/15 MG 40	1	1	0	551	
02/09/2016 13:11:29 1	154186 4 + BO EM	ULSION HIDRATAN	1	1	0	551	
02/09/2016 13:11:14 9	951392 4 FLOGOF	ROFEN 5% SOLUCI	3	3	0	551	
02/09/2016 13:10:46 4	440076.2 A-DERM	A SENSIPHASE EM	1	1	0	551	
02/09/2016 13:10:46 3	BO2459 4 ABSORE	BINC ORINA LIGER	1	1	0	551	
02/09/2016 13:09:56 7	700013.6 AAS 100	100 MG 20 COMPR	10	10	0	550	
02/09/2016 13:09:56 7	700021.1 AAS 500	MG 20 COMPRIMID	4	4	0	550	
02/09/2016 13:09:56 7	700120.1 ADA 0.5	% NEBULIZADOR N	18	18	0	550	
02/09/2016 13:09:39 7	700013.6 AAS 100	100 MG 20 COMPR	1	1	0	551	
02/09/2016 13:09:39 7	700120.1 ADA 0.5	% NEBULIZADOR N	23	23	0	551	
01/09/2016 14:58:14 7	700013.6 AAS 100	100 MG 20 COMPR	1	1	0	551	
01/09/2016 14:58:14 7	700120.1 ADA 0.5	% NEBULIZADOR N	23	23	0	551	
01/09/2016 14:57:27 9	951392.4 FLOGOF	ROFEN 5% SOLUCI	3	3	0	551	
01/09/2016 14:56:49 7	700120 1 ADA 0.5	% NEBULIZADOR N	1	1	0	551	
						<u> </u>	

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.

Recepción de Líneas de Incidencia —		×
OTRAS INCIDENCIAS INICIO DE SESION CABECERA DE PEDIDO TRAZA DEL PROCESO Preparando Preparado Intentando conexión con Servidor de Pedidos 192.168.4.30, Puerto 3000 Conexión establecida con Servidor de Pedidos 192.168.4.30, Puerto 3000 Conexión establecida con Servidor de Pedidos 192.168.4.30, Puerto 3000 Transmitiendo pedido Enviando mensaje Enviando mensaje Envía.:010220161219154321332 2323 Envía.:1010000000000000000999955217 tp 0000000000COFVIGO Enviando mensaje Envía.:101000000000000000999955217 tp 0000000000COFVIGO	DE ENVIO	
	<u>A</u> cept	tar

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	Eliminar
	💽 Eliminar Inform — 🗆 🗙
	Información a Eliminar Sólo la Línea Actual Toda la Información Visualizada
	Aceptar Cancelar

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 Peo	P Recepción de Pedidos del Proveedor PROVEEDOR № 0003											
-+	🧨 🖌 🗶 🔢 👹	🗑 🐹 🗶 😲	C 🗐 🎍 ?				Proveedor:	F	ROVEEDOR Nº 0003			
Nº Pedido: 7.759 IVA Incluido: Sí % IVA: 8	% Desvio (+/-): 5 % Dto. Obtenido: 32,97					∑ <u>D</u> to. Man ∑ % Dto. <u>Fij</u> □ <u>V</u> erificaci	La celda sel La celda sel La celda sel %D.Fijo Dto ón 33,00 0	leccionada indica va leccionada indica % . <u>1</u> Dto. <u>2</u> Dto. <u>3</u> I .00 0,00 0,00	lor absoluto (NO %) NO en Cascada. Dto. <u>4</u> Dto. <u>5</u> %Total 0,00 0,00 32,97			
Código 🛛 🔺	Descripción		00	Ped. ⁰	Rec. o	P.v.p.	 P.Albarán 	 P.Coste 	 Importe ^ 			
070715	B COMPLEX BA	ASE VEGETA	L (SURA	1	1	22,95€	15,38€	15,38€	<mark>15,38€</mark>			
358457.9	G LANCETS NO	DOL 50 LAN	CETAS (1	1	9,95€	6,86€	6,86€	6,86€			
700021.1	AAS 500 MG 20	COMPRIMIE	OS	1	1 🛽	1,00€	0,90€	0,90€	0,90€			
									¥			
[Pedido nº 7759] Avisar a Juan si hay inc	cidencias en la recepción nes								< ~			
Stock Actual: 0 Stock Mínimo: 0 Stock Máximo: 0 Lote Óptimo: 0 Situación:	PVP Actual: 22,95 PUC Actual: 15,38 PVL Actual: 0,00 Encargos:	Familia: Familia Presentación: *** Laboratorio:	a № 70				A A D <u>e</u> v A <u>B</u> or Descu	Pedir: 0 Cadu volver: 0 Situa inficar: 0 uento: 0,00	cidad: cción: Baja			
Valoración del Pedido	por Familias	Ponif D	Total D.V	Valor Alb	Valor DI			VI lin N Mo	dif N Cor			
Eamilia Nº 70	22.95.€	0 00 €	22.95 £	15.38	15.3	8.€ 32.9	7 1	1				
Eamilia Nº 97	9.95.€	0.00€	9,95€	6.86	6.8 E	6€ 31.0	7 1	1	0 0			
Eamilia Nº 201	1.00€	0,00€	1.00€	0,00	e 0,0	0€ 96	5 1	1	0 0			
Totales	33,90 €	€ 00,0	33,90 €	23,15	23,1	5€ 31,7	2 3	3	0 0			

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

				I-		
Pedido	Fecha	Hora	Actualizada	Proveedor	Condiciones	Vendedor
7.759	20/12/16	17:50	Sí	PROVEEDOR № 0	EUROSERV	Marc
7.762	14/12/16	15:18	Sí	PROVEEDOR № 1		Marc
7.766	14/12/16	15:18	Sí	PROVEEDOR № 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 № 0	ALLIANCE	Marc
7.754	14/11/16	11:22	Sí	PROVEEDOR № 0	chicco	Marc
Directo	09/11/16	12:15	Sí	PROVEEDOR № 0	ALLIANCE	Marc
Directo	28/04/16	16:55	Sí	PROVEEDOR № 0	MC NEIL	Carina
7.567	28/04/16	16:47	Sí	PROVEEDOR № 0	ORDESA	Carina
7.718	28/04/16	16:28	Sí	PROVEEDOR № 0	FEDE	Carina
o nº 77591						

▶ 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												
┡╴╼╕ 🦉 🕞 💥	🗶 🖌 🗶 🖽 腸	🗑 🐹 🗶 😲	C 🗐 🍓 ?				Proveedor:			ALLIANCE		
Nº Pedido: 7.761 IVA Incluido: No	% Desvio (+/-): 0 % Dto. Obtenido: 7,00					✓ <u>D</u> to. Manu % Dto. <u>Fijo</u> Verificació	La celda s La celda s %Dto.G. Dt 0,00	eleccionada ir eleccionada ir o. <u>1</u> Dto. <u>2</u> I 5,00 2,00	ndica valoral ndica % NO e Dto. <u>3</u> Dto. <u>4</u> 0,00 0,0	bsoluto (NO %) en Cascada. 1 Dto. 5 %Total 0 0,00 7,00		
Código o	Descripción		00	Ped.∘	Rec. ∘	P.v.p.	P.Albará	n <mark>o P.C</mark>	Coste o	Importe ^		
348142.7	VITIS CEPILLO) DURO ACCE	ESS	1	1	4,50€	2,56	€ <mark>3</mark>	.00€	3,00€		
757443.9	FABROVEN 60	CAPSULAS	•	1	1 🛛	14,86€	14,29	€ 13	.82 €	<mark>13,82 €</mark>		
161571.8	N+S CISPREVE	EN 30 COMP		1	1	15,15€	9,40	€ 10),15€	10,15€		
										~		
Mostrar Observacion	es									Ŷ		
Stock Actual: 1	PVP Actual: 14,86	Familia: Familia	a № 201					A <u>P</u> edir: 0	Caducidad	:		
Stock Máximo: 1	PVL Actual: 0,00	Laboratorio: PIERF	RE FABRE IBERICA	A			A De	volver: (<u>S</u> ituación	·		
Lote Óptimo: 0							A B	nificar: (Baja			
Situación:	Encargos:						Des	cuento: 0,00	0			
Familia	Valor P	Bonif P	Total P	Valor Alb	Valor P	% Dto	N Art o I	N Lín N	Modif			
Eamilia Nº 61	4 50 €	0.00€	4 50 €	2 56 €	3 00 €	33 35	1 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.

💠 Reaprovis	sionamientos												x
CALCULOS	<u>R</u> ESULTADOS	<u>F</u> ORMULAS											
Código	Descripción	0	Previsi	St.Mí	St. Act	P.V.P	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	
338434.4	LLOPAR TALO	NERA SP	3,00000	9	1	9,75€	5,55€	5,55€	0	0	20/04/16	JUFRAMA*	
153920	LLOPAR TIPIC	ALLOS 10	35,00000	105	8	4,25€	1,85€	1,85€	0	0	28/04/16	NAKAMICHI	
190609	LLOPAR PINZA	A DEPILAR	2,00000	6	4	5,75€	3,01€	3,01€	0	0	14/02/16	ORTO-LLOP	
1906084	LLOPAR PINZA	AS DEPILA	6,00000	18	3	2,95€	1,53€	1,53€	0	0	27/04/16	ORTO-LLOP	
190612	LLOPAR CORT	FAUÑAS A	14,00000	42	9	2,50€	1,25€	1,25€	0	0	19/04/16	ORTO-LLOP	
190610.	LLOPAR CORT	FAUÑAS A	14,00000	42	7	3,45€	1,76€	1,76€	0	0	24/04/16	ORTO-LLOP	
190613	LLOPAR CORT	FACUTICU	2,00000	6	4	2,95€	1,57€	1,57€	0	0	08/03/16	ORTO-LLOP	
157833	LLOPAR SEPA	RADOR D	3,00000	9	1	4,95€	2,81€	2,81€	0	0	25/04/16	ORTO-LLOP	
157832	LLOPAR SEPA	RADOR C	2,00000	6	4	4,95€	2,81€	2,81€	0	0	10/02/16	ORTO-LLOP	
158310.4	LLOPAR MOLE	ESKIN LAM	9,00000	27	8	6,85€	3,81€	3,81€	0	0	25/04/16	ORTO-LLOP	
190606.	LLOPAR LIMA	CRISTAL	7 00000	21	3	16 75	10 11 €	10 11 €	0	0	26/04/16	ORTO-LLOP	~
											(Ac <u>t</u> ualizar St.Mínim	10

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 2	21/12/16 a las 16:34:20								
🖻 🎻 🖸 🖌 🗙	Lista: Almar	cén Completo					✓ ■ < Q	Período: 2016 V Cons	iderar Stoc <u>k</u> s ()
								<u>m</u> osi	Ver PVP sin IVA
<u>RESUMEN</u> <u>D</u> ETALLE	GRAFICOS (RESUMEN)	GRA <u>F</u> ICOS	(DETALLE) INVEN	TARIO CONTINUO					Comparativo
Familia	△ ∘ Códigos ∘	Stock	Valor P.V.P	Valor P.M.C.	> %Dto.	Rotación	Uds.Estadí	Valor Estad o	%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 № 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 № 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 № 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 № 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
E 12 MARCH	1 105	0 1 OF	00 740 05 0	00 T00 00 0	07.51	+ +0	0 700	10 700 00 0	×

Almacén Comple	Almacén Completo del 21/12/16 a las 16:34:20												
⊜∦ C √	X 🔊 🛄	Li <u>s</u> ta:	Almacén Comp	oleto						~	∎ ~ Q !	Período: 2016	Considerar Stocks ()
													Ver PVP sin IVA
RESUMEN DET		OS (RESUN	IEN) GRA <u>F</u> I	ICOS (DETALLE)	INVENTA	RIO CONTIN	100						Comparativo
Código De	escripción		0	Familia	⁰ Pres. ⁰	Situ S	S.A	S.Mi	S.Ma	P.v.p. s/IVA	P.m.c. •	P.u.c. ∘∖	Valor a Pvp s/IVA
▶ 178425.4 ML	JSSVITAL D	ERMAC	TIV LOC	Familia № .	***		1	0	0	11,52€	9,59€	9,59€	11,52€
178428.5 ML	JSSVITAL D	ERMAC	TIV GEL	Familia Nº .	GEL		3	0	0	9,04 €	7,76€	7,76€	27,14 €
178434.6 SE	BAMED CLE	EAR FA	CE PAS®	Familia Nº .	. 5		3	0	0	7,39€	5,21€	5,26€	22,19€
178465.º ZIV	/EREL 20 S	OBRES	BEBIBL	Familia Nº 7	70 SOB		0	0	0	18,84€	13,64 €	13,64 €	0,00€
178477.3 PE	DIALAC LAG	CTIPLUS	SUPLE	Familia № 1	3SUP		8	0	0	9,21€	6,73€	6,73€	73,70 €
178509.1 NU	ITRIBEN PA	PILLA 8	CEREA	Familia Nº 1	76		6	0	0	3,37€	2,92€	2,92€	20,27€
178525.1 BL	EMIL 2 PLU	S AE 40	0 G	Familia Nº 1	29		0	0	0	11,67€	9,90€	9,90€	0,00€
178530.5 CH	IICCO TERM	IOMETR	NO T	Familia Nº 9	979		0	0	0	52,72€	25,78€	34,37€	0,00€
178531.2 RC	DALON GE	L 200 M	L.	Familia Nº .	. 9		0	0	0	7,62€	5,19€	5,19€	0,00€
178537.4 FE	MIVIT FOLI	CO 30 C	APS	Familia № .	. 9		0	0	0	18,51€	13,70€	13,70€	0,00€
178540.4 BC	NSALT SAL	SIN SO	DIO 85 G	Familia Nº .	. 9	C2-E	0	0	0	3,24 €	2,34 €	2,34 €	0,00€
178543 5 FO	TOPROTEC	TOR PE	DIATRIC	Familia № .	9		0	0	0	14,36 €	10,48€	10,48€	0,00€
178546.6 UF	READIN RX I	LOC ESI	P PIEL P	Familia Nº .	. 9		0	0	0	12,66€	8,89€	8,89€	0,00€
178547.3 UF	READIN RX I	LOC HIE	OR PIELO.	Familia № .	6		5	0	0	18,14€	13,86€	13,93€	90,70€
													×
·													
Líneas 🗸 🗹	3D 🔲 🔍	Mensual () Decenal O	Quincenal O <u>D</u> ia	ria 🗹 <u>T</u> abla	Acota	r Ejercic	ios <>		Comparativa Cor	mpras/Ventas		
Serie O	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.		Jun.	Jul.	A	go. Sep.	Oct	. Nov	v. Dic. Total s 🔨
Ventas Año: 2016		2	3										

▶ 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.

ondiciones de filtro para artículo					
GE <u>N</u> ERALES	C <u>A</u> RACTERISTICAS	STOCKS	PRECIOS	VENT • •	
<u>F</u> amilias		<u>S</u> uperfamilias			
Todas	O Selección	Todas	⊖ <mark>Sel</mark> e	cción	
<u>L</u> aboratorios		Proveedo <u>r</u>			
Todos	O Selección	Todos	⊖ <mark>Sel</mark> e	cción	
Situaciones		Supersituaciones			
Todas	O Selección	Todas	◯ <mark>Sel</mark> e	cción	
Artículos en Categorias		Categorias			
		Todas	⊖ Sele	cción	
Presentación		Acotar Descripción Por			
Codigo Desde Codigo Hasta		Patron C Rango			
		Descripcion Desde			
		Descripción Hasta			
	<u>C</u> argar <u>G</u> ua	rdar A	Aceptar	Cancelar	

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

Ejemplo de informe:

💽 Información de cierre de caja para contabilizar	- 🗆 X	
Concepto 🛛 🗸 o	Importe	
Consolidada		
Cajón Número3		
Desde el 31/12/15 a las 8:33		
hasta el 04/01/16 a las 8:56:3t		
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€	
	<u>C</u> errar	

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: 1->Empresa No. 1
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:

C.766.	
PC IX 2	
5.00.3	
126.75	

💠 Consultas Ventas Damat	rix						
Artículo:				Lote: Se	nie: <u>C</u> adució	dad:	
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 BASICOS DA	TOS AUXILIARES	SALDOS CONSUMOS D • •						
Código Tarjeta de Fidelizad	Código Tarjeta de Fidelización Desde Código Tarjeta de Fidelización Hasta							
Descuento Desde Desc 0,00 € 0,00	uen <u>to Hasta</u> Sald <u>o</u> Avi € 0,00 €	iso Desde Saldo Aviso <u>H</u> asta 0,00 €						
Nº Médico <u>A</u> sociado	Nº Médico <u>A</u> sociado Ulti <u>ma</u> Operación Desde Ulti <u>ma</u> Operación Hasta							
Código C <u>u</u> enta Contable	Descri <u>p</u> ción de la Cuen	ta Contable						
Código del Vendedor	Nombre del Vendedor A	Asociado						
0								
LOPD <u>F</u> irmada	LOPD Cancelada	Cliente Blogueado						
~		~ ~						
Régimen Fiscal	Redirección de Factura	s Dependientes de						
~	Clientes Dependiente	V Juan Calabuig V						
Tipos de Pagos								
Indiferente	~							
No Permitir Recetas Pendientes								
<u>C</u> argar <u>G</u> uarda	ar	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 = $100 - (importe PUC \times 100) / Importe de ventas.)$.

. Número de pedidos.

<u>M</u> odo de Vista: (Día - Mes - Año	Compara <u>t</u> ivo)	Listas de Artícul Almacén Compl	os eto		~ e ~ q	◯ ≣ 🖻 🖬 🕼
<u>P</u> eríodo de prese Período Libre	entación	Compr. ~ 01/05	as <u>D</u> esde Compras <u>H</u> a /15 31/01/17	sta Proveedores	ción	
NFORMACION	COMPRAS [ETALLE <u>C</u> OMPRA	DETALLE ARTICULOS	COMPARATIVO COMPRAS/VEI	ITAS COMPARATIVO A	RTICULOS
Recibidas	 Devueltas 	Bonificadas	 Importe Puc 	◎ Importe Pvp ◎	%Margen •	Nro.Pedidos
452	2	0	4.750,56€	6.837,00€	30,52	33
439	0	0	4.129,32€	5.938,00€	30,46	37
466	0	0	3.478,56€	5.026,00€	30,79	25
1.355	35	59	7.554,51 €	11.714,00€	35,51	58
1.177	19	28	9.469,26€	14.016,00€	32,44	101
1.995	19	25	10.934,91€	18.451,00€	40,74	78
1.541	12	3	9.622,73€	16.176,00€	40,51	69
2.073	10	17	14.396,31€	22.974,00€	37,34	71
528	0	0	4.848,97€	7.001,00€	30,74	50
379	0	0	2.890,70€	4.265,00€	32,22	35
1.296	26	53	9.721,39€	15.027,00€	35,31	68
2.388	3	23	10.234,66€	16.569,00€	38,23	82
2.091	15	34	12.124,97€	19.714,00€	38,50	102
1.615	61	18	10.833,00€	17.140,00€	36,80	67
1.038	21	1	7.421,47€	11.259,00€	34,08	65
413	1	0	3.749,67€	5.461,00€	31,34	38
0.00	-	^	0.740.040		04 TO	\$
íneas ∨ Recibidas	☑ 3D					452 1/may /2015
4.000	100 Marth	Reven	10 11 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 1	w the state of the	Constanting	452 1/may./2015 439 2/may./2015 466 3/may./2015

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 <u>Importar</u> 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 Fich	iero			—		×
GENERAL ACOTA	CION					
<u>Fi</u> chero a Importar						Q
Cuenta <u>B</u> anco	~ Q	F <u>e</u> cha del Fecha Op	Asiento peración V			
Cuenta Contrapartida <u>C</u> uenta por defecto	~ 0					
Cuenta según condici	ones de campo					
Campo	 Desde 	 Hasta 	• Máscara	Cuenta	0	
					-	
					-	
Ca <u>rg</u> ar G <u>u</u> ard	dar		<u>A</u> plicar	Aceptar	Cance	elar

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.

🔁 Importación de Fichero	– D X
GENERAL ACOTACION	
Concepto	
Por Rango Desde Hasta	
Fecha Operación Desde Hasta	Fecha Valor Desde Hasta
Importe Desde 0,00 € Hasta 0,00 €	D/H O Debe O Haber
Ca <u>rg</u> ar G <u>u</u> ardar	<u>A</u> plicar Aceptar Cancelar

Las configuraciones para importación pueden ser guardadas (botón

<u>Guardar</u>) 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 definirlas (botón

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 <u>Eiltrar</u> 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*).

Alta en el Libro de I.V.A.				—		×
№ Asiento Fecha de Regi N/A 02/01/17 № Factura N.I	stro Fe <u>c</u> ha de 02/01/1	Factura 7 Tipo de	<u>F</u> actura			
Grupo IVA 🛛 🔹	Base Imp.	% I.V	 Cuota 	% Rec.	Re	^
Exento	0,00€	0,00 %	€ 00,0	0,00 %		
Super Reducido	€ 00,0	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 %	>	*
				Aceptar	Cance	lar

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.

🔮 Sistema de Control por Objetivos (S.C.O.):					- 🗆	×
Archivo Ver Utilidades ?						
1 Objetivo Estratégico 2 Definición Indicadores 3 Asignación de metas	4 Calc	ular Proyección 5 Ir	ndicadores - Detalle	6 Resumen		
Paso 2: Definición de Indicadores Se deben seleccionar los indicadores para obtener la información del	objetivo e	stratégico definido anterio	mente.	Periodo: 01/01/20	E 16 - 31/12/20	→
Lista de Indicadores		Indicadores Seleccionado	IS			
		Descripción	 Título 	 Filtro 	• •	
	IН				(
ENCARGOS					(
 % de encargos entregados dentro del plazo de entrega 						
% de SMS de encargos enviados LIBRE						
		Filtro	1			
						^
						~



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:
 - o Período de vigencia.
 - Horas y días de la semana en que aplicarlo.
 - Si ha de ser visible por todos los vendedores o no.
 - o 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:

	Planificación de Incentivos: Reactivación venta perfumería	- 0 X
Período de vigencia, días y	+ 🖹 ×	
horas de aplicación del plan	Nuevo PIN guardar Cerrar DEFINICIÓN PARTICIPANTES INCENTIVOS	
	Parationife under and made	
Incentivos por línea o por operación.	Nombre: [ved.Uvd.Colf Verita per dileta Tipo a Jncentivar: Echas de Aplicación Incentivos por Línea de Venta · Vebilida del PIN: Publica · Publica · Publica ·	
Quién puede ver los datos del plan.	Ban Eorabuación Real Desde 00:00 E dominajo Plan Exclusivo No Hasta 10:00 E stado del Plan: Inicial/Configuración Opervaciones Administrador:	
¿Este plan se puede aplicaral mismo tiempo que otros?	Datos del plan de incentivos: El plan incentivará las lineas de venta. El plan se configura en Real y no es Exclusivo. El Intruvia de fechas de aplicación será desde el martes 1 de noviembre de 2016 hasta el sábado 31 de diciembre de 2016. De aplicación tudos los disa de al esamana. FINALIDAD: Relanzar la venta de perfurmería.	
Plan en fase de estudio o listo para aplicar.		
Estado del plan: •Inicial/Configuración •Activo •Pausado •Finalizado •Espera	Definición del Plan de Incentivos. Definición de la duración, igo y abservaciones del Plan de Incentivos. El plan incentivará las lineas de venta. Estado: Inicial/Configuración F	echas Aplicación: 01/11/16 - 31/12/16

Ventana de selección de participantes en un plan de incentivos:

	Planificación de Incentivos: Reactivación venta perfumería		- 0 ×
	+ 🖪 X		
	Nuevo PIN Guardar Cerrar		
	DEFINICION PARTICIPANTES INCENTIVOS		
	Editar		
	Participantes:		
Oué vendedores participan	Nombre	00	Total Planes ^
due vendederes participan	Marc		0
en el plan.	Marta		0
	Reparto de Incentivos:		
	Tederidual		
	Characterize Deble and a		
En cuántos planes participa	Ogservaciones Participantes:		
En cuantos planes participa			
ese vendedor.			
Como se repartiran los			
vandadaras las incantivas			
vendedoresios incentivos			
que genere este plan.			
	Participantes del Plan de Incentivos Selección de los Participantes en el Plan y definición de las observaciones. El plan incentivos à las lineas de vente		
	Estado: Inicial/Configuración		Fechas Aplicación: 01/11/16 - 31/12/16

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

	Planificación de Incentivos: Reactivación venta perfumería				- 0 ×
Incentivar todas las líneas o	H B X				
solamente ventas cruzadas	DEFINICIÓN PARTICIPANTES INCE	NTIVOS			
	Nugva Línea Borrar Línea				
Incentivar cuando se venda a	Lineas tipo de incentivos del Plan:	Conjunto de Artículos	Clientes	Venta Objetivo	Obi Actual Ranking
estos clientes	1 Incentiva lineas de venta	Lista	Todos	Sin Receta Unidades	0 € Sin RanKing
					×
Incentiver suende se venden	CONDICIONES DE APLICACIÓN OBJETIVOS	INCENTIVOS			
incentival cuando se vendan	Líneas a incentivar: Todas	E	ganking: 🧲 :	Sin RanKing 🗸	
estos artículos	Selección Clientes	L.	Inidades vendidas. Desde:	0 Hasta:	0
	Base Clientes: Cliente Todos V	I	mporte de la línea. Desde:	0,00 Hasta: 0,0	00
Nivel de importancia	Ver				
Nivel de Importancia	Seleccion de Artículos	т	ipo de Lí <u>n</u> ea Forma de	e <u>Pago</u> <u>Tipo de Pago</u>	
asignado a este plan	Base Artículos:		Venta libre	do Efectivo	
	Ver		JVenta con Receta O Crédit	o Talón	
Incentivar cuando se alcance este volumen de unidades y/o importes de venta			2	€	
Tipos de línea, formas de pago y tipos de pago que admiten incentivo	Incentivos Del Plan Creación de los distintos tipos de incentivos de un Plan. E	l plan incentivará las líneas de ven	ta.		
	Estado: Inicial/Configuración				Fechas Aplicacion: 01/11/16 - 31/12/16

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	Plandfacelind de Incentives Reactivación venta perfumenta H H Burvo PIN Guardar Certar DEFINICIÓN PARTICIPANTES INCENTIVOS						- 0
¿El principal objetivo a alcanzar (Meta) es el mismo para todos los vendedores?	Never Unea Error Unea Uneas tipo de incentivos del Plan: Mel Descripcion 1 Incentiva ilineas de venta	Conjunto de Artículos Lista	Clientes Todos	c Venta Sin Receta	Objetivo O Unidades	° Obj.Actual R 0 €	anking ° Sin RanKing
Unidades o importes de venta a alcanzar para llegar al Suelo, Meta y Techo del plan.	CONFLICIONES DE APLICACIÓN OBJETITVOS E INCENTIVOS Tipo Objetivo: Meta Participantes: Unidades v o Tramo Descripción 1 Suelo 2 Neta 3 Techo	Objetivo actual:	c o objeti 1.0 1.3	ro Tipo Incentivo 31 Porcentaje 30 Porcentaje 10 Porcentaje	C Margen (PVP - PUC) (PVP - PUC) (PVP - PUC)	00 Incentivo 0,10 % 0,05 %	Nuevo Iran
En qué va a consistir el incentivo : porcentaje de venta o importe fijo en €							Borrar Tram
Cuantía del incentivo en cada tramo del plan (en porcentaje o en importe en €).							
Campo informativo: Objetivo ya cumplido por aplicación	C	neas de venta.			Fach	as Anlicación: 01/1	v

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							- 0 ×
Refrescar Ver Simulación Simulación C	X Cegrar					Estadís	ticas Actuales
Planes Incentivados	Desde	e <u>H</u> asta					
Plan Incentivación Cosmética	v 🔍 01/08	3/15 31/12/1	6				
ESTADÍSTICAS GENERALES META VENDEDORES	ESTADÍSTICAS <u>V</u> E	NDEDORES ESTAD	ÍSTICAS <u>A</u> RTÍCUL	.OS DETALLE A	R <u>T</u> ÍCULOS ESTAD	ÍSTICAS <u>O</u> PERACIO	NES DETA · ·
Tipo Evaluación Exclusivo Estado Líneas No Si Activo	Visi Priv	vada Repart	to Incentivos dual				
Descripción	0		Total				
Total Ventas Incentivadas:		1.122.9	915,26 €				
Media importe por venta:			22,53 €				
Total Incentivos:		4.6	514,42 €				
Media Incentivos por venta:			0,09 €				
Total Beneficios:		427.9	978,42 €				
Media Beneficios por venta:			8,59 €				
		с	antidad				
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 % *
		LIQUIDACIÓN			TOTALES		
		Pendiente de liquie	lar: 4	.614.42 C	Total Ventas Ince	ntivadas:	1.122.915.26 €
		Liquidado:		0,00€	Total Coste Venta	s Incentivadas: Senerados:	- 690.322,42 € - 4.614.42 €
					Total Beneficio Ve	entas Incentivada	s: 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.

C Liquidación	×
General	
Liquidación del Plan de Incentivos: Plan Incentivación Cosmética.	Total Pendiente
Reparto de Incentivos: Individual.	4.614,40 €
Participante	
Participante Total Pend	diente participante
22 Vendedor	926,02 €
Liquidación Individual	
Eechas a liquidar	Total a liquidar
Desde 17/08/15 Hasta 28/04/16	926,02 €
Seguros Soc. TC-1: 0,00 € Retenido S.S. y A.T.:	0,00 €
Retenido I.R.P.F.:	0,00 €
Total a Pagar:	926,02 €
Incentivo Subjetivo	Total Subjetivo
$\sqrt{\mathbf{Q}} = 0,00 \in \mathbf{Q}$	0,00
Pago por	
×	
<u>O</u> bservaciones	
	Canadan
Aceptar	Cancelar

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:

Control Horario	×
Marc	~
🕑 Registrar Entrada	Registrar Salida
📝 Registrar Intervalo	 Administrar

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:

Control Horario	×
Marta	~
🕑 Registrar Entrada	Registrar Salida

Cuando un vendedor quiera registrar su entrada, hará clic en

Registrar Entrada

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:

Control Horario	
Registro de En	trada:
Vendedor	Marc
Fecha Entrada	21/dic/2016 16:09
	<u>A</u> ceptar

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

Registrar Entrada		
21/12/2016	16:10	
Aceptar	<u>C</u> anc	elar

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



Registrar Salida

. 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: 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	
<u>A</u> cepta	r <u>C</u> ancelar

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

Administrar

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.

<u>En la pestaña "TOTALES"</u> 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.

<u>En la pestaña "DETALLE"</u> 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	۲	
11/11/2016	16:00	20:00	0	
11/11/2016	13:21	14:46	0	
11/11/2016	13:10	13:11	۲	=
11/11/2016	13:09	13:10	0	
11/11/2016	13:06	13:08	0	
11/11/2016	12:57	13:06	0	
10/11/2016	15:00	18:00	۲	
10/11/2016	8:00	15:00	0	
09/11/2016	20:00	21:00	۲	
09/11/2016	16:00	20:00	0	_
00/11/2016	0.00	12:00	\cap	Ľ

Sa	dispone	امه	hotón	<u>N</u> uevo Registro	nara	noder	añadir	nuevos
90	uispone	uei	DOION		para	pouer	anaun	nuevos
regi	stros.							

Registro Control Hor	ario - Nuevo	
Marc		~
Fecha Entrada	21/ dic. /2016 🔍	Hora 09:00 ≑
Fecha Salida	21/ dic. /2016 🗐 🔻	Hora 17:00 🖨
Apunte Horas	s Complementarias	
	<u>A</u> ceptar	<u>C</u> ancelar

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

Eliminar

Mediante el botón Imprimir 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 Ho	rario		×
Fecha	noviembre 2016	•	
Vendedor	Marc		\sim
			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.

	Handa Anthon Inc.	11	line in Annual second second	11	Electric Tarlada e
ia 1	Horario Ordinarias	Horas	Horario Complementarias	Horas	Firma Trabajador
2	05:00 - 15:00	4:00	12:00 - 14:00	2:00	
3	09:00 - 13:00	4:00	12.00 14.00	2.00	
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			
B					
9			12:00 - 14:00	2:00	
0	09:00 - 13:00	4:00			
1	09:00 - 13:00	4:00			
2	09:00 - 13:00	4:00			
3	09:00 - 13:00	4:00			
5	05.00 - 15.00	4.00			
6					
7					
8					
9					
0					
1					
2					
3					
4					
5					
16		_			
10					
0					
0		-			
1					
	TOTAL ORDINARIAS	44.00		5:00	
	TOTAL ORDINARIAS	44.00	TUTAL GUMPLEMENTARIAS	5.00	

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.

onfiguración Control Horario								
🗹 Permitir modificar Hora en registro Entrada/Salida								
🗹 Permitir añadir Intervalos :	☑ Permitir añadir Intervalos a Vendedores							
	<u>A</u> ceptar	<u>C</u> ancelar						

FARMATIC WINDOWS v.14 - 92 -

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.

A	ctualización de datos desde f	Base de Datos del C	GCOF			×		
[OPCIONES PARA ACTU	ALIZACION	OPCIONES PARA ACTU	ICA	ACTUALIZAC • •			
	✓ Frigorifico	Especialidad Fa	rmacéutica Publicitaria (EFF) 🗌 Diagnóstico H>	Visado			
	✓ Caducidad	Excluido <u>S</u> egurio	dad Social	🗹 Especialidad Farr	macéutica (Genérica (EFG)		
	✓ <u>R</u> eceta	⊻ <u>V</u> isado de Inspe	cción	Descripción del CGCOF Especialidades				
	Psicótropo	✓ Tratamiento Larg	ga Duración	Descripción del C	GCOF Par	afamacia		
	Estupefaciente	Grupo Terapéuti	ico	P.V.P. del CGCO	F			
	Diagnóstico Hospitalario	Especial Control	l <u>M</u> édico (ECM)	CGCOF				
	☑ <u>U</u> so Hospitalario	Aportación Redu	ucida (Cícero)	Excepción Presc	Excepción Prescripción Principio Activo			
	Presentación	Huérfano		Precio de Facturación				
	Af.Deducción	🗹 Baja en Vademe	ecum	Libro Recetario	rio			
		Excluido con Ex	cepciones	Precio Laboratori	o del CGCC	DF		
	Tipo de <u>A</u> rtículos							
	Todos los artículos	Solo Especia	lidades O Solo Para	afarmacia 🔿 M	ediante List	ta		
	Lista de artículos							
						\sim		
					Acepta	ar Cancelar		

UTILIDADES DE CLIENTES

▶ En el proceso *MODIFICACIÓN DE CLIENTES MEDIANTE LISTA*, ahora se pueden modificar también los siguientes datos:

- . Forma de pago . Cuenta de Pago . Código Cuenta Cliente
- . Nº Orden Domiciliación . Email . Factura por E-Mail

Selección e Introducción de nuevos va	lores		\times		
Cta. Contable LOPD Firmada LOPD Cancelada Bloquear en Ventz Marcar como Baja No permitir R.P. Población Provincia Cod. Postal E-Mail Permitir avisos S.M Permitir avisos S.M Permitir avisos S.M Refiguenen Fiscal Deservaciones Redireccionar Fac Remarcar con Coli Tipos de Pagos Forma de Pago p Cuenta de Pago p	avisos SMS Régimen car con Color Selección e Introducción o	LIARES OBSERVACIONES			×
Código Cuenta Circ Nº Orden de domit ∨	Cta. Contable LOPD Firmada LOPD Cancelada Bloquear en Venta Marcar como Baja No permitir R.P. Población Porvincia Cod. Postal E-Mail Permitir avisos SM. Permitir avisos SM. Permitir avisos SM. Permitir avisos SM. Régimen Fiscal Factura por E-Mail Observaciones Redireccionar Fac Remarcar con Cole Tipos de Pagos Cuenta de Pago po Código Cuenta Clie Mº Orden de domic ∨	DATOS <u>A</u> UXILIARES OBS Forma de <u>Pago</u> por defecto Cuenta de Pago por defecto Código Cuenta Cliente IBAN Banco Oficina Orden de domiciliación	a D.C. Núme	VENCIMIENTOS	() Incelar

ELIMINACIÓN DE INFORMACIÓN

SELECTIVA

Se revisa la eliminación de estadísticas cuando se refiere a todos los artículos del almacén.

CONTROL DE PROCESOS AUTOMATIZADOS

▶ Nuevo proceso que permite consultar de forma global todas las tareas automatizadas que se tienen programadas en Farmatic que estén en vigencia (no caducas ni inactivas): copias de seguridad programadas, envíos programados de pedidos, inventarios continuos, etc. Asimismo, permite cambiar de forma cómoda la máquina en la que éstas se ejecutan, lo que facilita 'mover' las programaciones de forma controlada si se produce un cambio de máquina en la farmacia.

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).

Control de procesos automatizados Máquina Última Ejecución ^ Tipo Descripción Inventario continuo (familias) DOCU001 Inventario continuo (familias) 29/12/16 Inventario continuo (detalle) Inventario continuo (detalle) DOCU001 01/12/16 < > Refrescar Mover Programaciones seleccionadas a Máguina... Cerrar

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

FARMATIC WINDOWS v.14 - 95 -

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

Mover Programaciones seleccionadas a Máquina... e indicar la máquina a la que se

quieren mover:

Mover programaciones							
Elija a que programac	máquina desea iones selecciona	mover las adas:					
FARMAT	IC005	~					
	Cancelar						

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:

💠 Ventas Mostrac	dor														
$\bowtie \diamondsuit \checkmark$	- K> <	+ 🖉	Ô	\checkmark	\times [0				<u>ک</u> 2) 📭 😥	<mark>€</mark> ⊞	Doc. Activo 🗹 🗓	o. Doc.: Fac	t.Simplificada 🔻
<u>Cliente (Por Código</u> Vendedor Marc		<u>۹</u> ช⊯ 1	S.Act. S.Mín. S.Máx.	0 0 F 0	Situaciór Fecha U.M Caducidad	. 07/12/16	Uds.Ca Uds.Pe Uds.End	artera didas cargo	S.Robot						
Venta Libre											31	Jnidad	les, 3 Líneas, Tot	al a PVP: 2	26,35
Código	 Descri 	ipción de	el artío	culo		0	T.A.	00	Cant	0	P.V	.P. 🛛	Importe	Tipo	0 ^
700021.1	* AAS 50	0 MG 20	COMF	RIMI	DOS				1	2	1,0	0€	1,00€	8€	
700120.4	\star ADA 5	MG/ML N	EBULI	ZADO	DR NAS	6AL 1			1		4,5	0€	4,50 €	€	
152548.2	* GALEN	IIC AQUA	PULP	e ore	EMA FF	RESC			1		20,8	5€	20,85 €	8	

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 origianal 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%).

Cliente 0001 - Marta Calabuig		×
DATOS <u>GENERALES</u> DATOS <u>A</u> UXILIARES O <u>B</u> SERVACIONES <u>T</u> ARJETAS SANITARIAS	Ptg Zoom: 120%	
General NIE	S Reestablecer a 100%	
0001 Marta Calabuig NIF0001 0001	V . 120.2	
Dto(%) Saldo de aviso Tigo Cliente Alias:	Ventas 128,2	10
Cesión Datos Sexo	Entregas 39,9	
№ Afiliación S.S. № Colegi <u>a</u> do <u>Cu</u> enta Contable	Saldo Parcial 68,2	7€
0001 4300002 Selección Cta. Contable	+ Rec. Pend. 0,0	3€
LO.P.D. Promociones Firmada Puntos: 85,00 ptc Fecha Nacimiento Vendedor:		_
Euros: 0,00 € Cancelada Vales: 33.84 €	Saldo Total 68,2	7€
Estadísticas de Consumos		
Líneas V 3D		

▶ 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:

🔁 Farmatic v.14						-	o x
<u>Archivo</u> E <u>d</u> ición	Ve	er Maestros Ventas Com	pra	s Informes Contabil	lida	d <u>U</u> tilidades Ven <u>t</u> ana ?	
		Barra de Herramientas 🔸	~	<u>G</u> eneral		3 🖾 🐉 🐉 👘	
	~	Línea de <u>E</u> stado		Ventana			
		<u>F</u> iltros	~	Botones Grandes			
		<u>G</u> ráficos		Menus •		Estilo: Office 2003 Azul	
		Actualizar	-			Estilo: Office 2003 Oliva	
		Propiedades				Es <u>t</u> ilo: Office 2003 Plata	
	_					Estilo: Office 2007 Grafito	
						Esti <u>l</u> o: Office 2007 Luna	
						Estilo: Office 2007 Plata	
						Estilo: Office 2010 Azul	
						Estilo: Office 2010 Grafito	
						Estilo: Office 2010 Plata	
						Estilo: Office 2013 Blanco	
						Estilo: Office 20 <u>1</u> 3 Grafito	
						Estilo: Office 2013 Gris	
						Estilo: Office 201 <u>6</u> Blanco	
						Estilo: Office 2016 Grafito	
						Estilo: Office 2016 Gris	
						Estilo: Office <u>X</u> P	
					•	Estilo: Windows 10	
						Estilo: Wi <u>n</u> dows 7	
						Estilo: Win <u>d</u> ows 8	
						Estilo: Windows <u>V</u> ista	09/12/16 12:08

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.

Farmatic v.14					
Archivo Edición Ver M	<u>M</u> aestros <u>V</u> entas <u>C</u> ompras Informes C <u>o</u> ntabilidad <u>U</u> tilidades Ven <u>t</u> ana <u>3</u>	2			
	Artículos Aportaciones Familiar	1 2	2		
	Gestión de Artículos				
	Gestion de Clientes				
	Gestión de Proveedores				
	<u>C</u> omunicaciones				
	Vendedores				
	Formas <u>d</u> e Pago				
	<u>T</u> arjetas de Crédito				
	Se <u>r</u> ies				
	Grupos de <u>I</u> va				
	MultiAlmacén				
	Protecciones				
		Farmatic	Num May	12/12/16	6 09:25

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

DATOS <u>G</u> ENERALES	DATOS AUXILIARES OBSERVACIO	NES <u>T</u> ARJETAS SANITARIAS	PUNTOS, €UROS Y VALE
General <u>C</u> ódigo <u>Nom</u> bre		N <u>I</u> F	Saldo
0001 Marta Calat	uig	NIF0001 0001	Ventas 128,21€
Dto(%) Saldo de avi 0,00 0,00	so Tigo Cliente 2 🔽 🔁	Alias:	Entregas 59,94 €
<u>C</u> esión Datos Se	Ko V Fe	c. Alta 04/11/2003	
Nº Afiliación S.S. Nº Co 0001	legiado Cuenta Contable 4300002	S <u>e</u> lección Cta. Contable	Saldo Parcial 68,27€ + Bac Pand 0.00€
L.O.P.D. Prov Firmada Pun Cancelada Vale	nociones bs: 85,00 ptc Fec <u>h</u> a Nacimiento yen s: 0,00 € S: 33,84 € Marcar como baja □ E	ventas a Precio de Compra dedor: V ∐ iloguear en ventas □ No <u>R</u> .P.	Saldo Total 68,27€
Estadísticas de Consur Líneas 🗸 🗹 3)		
100 80 60 40 20			2015: (8,37) 2016: (111,66)
0 Ene. Feb.	Mar. Abr. May. Jun. Jul.	Ago. Sep. Oct. Nov.	Dic.

FARMATIC WINDOWS v.14 - 101 -

▶ 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 C	Completo del 12/12/201	6 a las 9:31:26]							– 🗆 X
Archivo Edición V	'e <u>r M</u> aestros <u>V</u> e	ntas <u>C</u> ompras	Informes Cont	abilidad <u>U</u> tilidade	s Ven <u>t</u> ana <u>?</u>				- 8
	A € P	<u>2</u> 83 \ @ ∖	₽ ↓ □	🗃 A 🖂	二	1 33			
		· · · · ·	•• <u> </u>			U C			0 11 0 1 0 F
	X 🖺 🖩	Ligta: Almacén C	Completo				💽 🔳 🗸 🔍 Be	eríodo: 2016 💌	Jonsiderar Stocks () Mostrar Porcentajes
									Ver PVP sin IVA
RESUMEN DETALLE G	RAFICOS (RESUMEN)	GRAEICOS (DETALLE	E) INVENTARIO CO	INTINUO			Almacén /	Almacén Total	✓ Comparativo
Familia o	Códigos	Stock	Valor P.V.P.	Valor P.M.C.	%Dto.⊵	Rotación	Uds.EstadístVal	or Estadís	%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€	 Valor 	DVD	Valor P.M.C	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€	9.7	51,90€	6.059,82 €	1.376,10€	59,95
Familia № 125	134	1.050	12.267,06€	7.381,40€	1.69	95.78 €	1.052.34 €	2.788,79€	15,05
Familia Nº 13	32	432	5.320,81 €	4.793,25€	7.0	0010	4 4 4 0 0 0 4	15.600,54€	32,27
Familia Nº 135	102	405	14.374,85€	9.361,24€	7.00	05,94 €	4.440,83 €	4.067,55€	15,15
Familia Nº 137	907	2.297	35.460,63€	23.830,54 €	4:	34,15€	290,36 €	22.702,37€	31,24
Familia Nº 142	516	3.968	65.122,67€	43.544,48 €	50.8	57.01 @	31 166 02 6	10.793,44€	8,21
Familia Nº 151	544	1.620	21.047,29€	13.275,78€	00.00	07,010	01.100,92 0	22.058,04€	61,35
Familia Nº 154	1.711	2.102	24.606,81 €	15.317,11€	6.13	38,15€	4.107,78 €	29.499,29€	72,71
Familia № 157	1.125	2.135	33.262,99€	20.786,33€	51	1910€	3 188 83 €	48.706,83€	87,89
Familia № 16	97	174	3.505,25€	2.660,34€	1.1	00.75.0	757.05	7.853,60€	71,16
Familia Nº 164	552	122	7.013,70€	6.242,57€	LB	23,750	157,25	13,05€	0,02
Familia Nº 17	197	671	3.757,20€	3.190,38€	7.18	87,85€	6.647,67€	13.717,43€	64,87
Borrar registro (Ctrl + Del)					31.56	64,13€	20.535,60 €	Farmatic 1	Num 12/12/16 09:32
				1	6.33	28 20 €	5,731,47 €	6	

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.

Ø	Selección o	le Artículo en	Ventas Mostra	lor							—		×
	ALMACEN	<u>C</u> ONSEJO	EXTERNAS	CONJUNTOS H	DMOGEN	EOS ACUE	RDO GRUPO <u>S</u>	P.ME	NOR <u>P</u> . A	сті х о <u>г</u> о	TES L <u>I</u> STAS	CA <u>T</u> EG	• •
	Descrip	oción			0	Código	○Tipo	00	P.V.P.	Stock	v S	t. Rob	ot 1
	RENE F	. TRIPHAS	SIC SUERC) ANTICAID	A 🖲 🝋	239442.1			69,00€	13			6
	PROPR	ANOLOL A	ACCORD E	FG 10 MG 50) COO.	696931 1	Cícero	€	1,26€	6			6
	PRAVAS	STATINA	STADA GE	NERICOS EI	FG 40.	695847.6		€	16,30€	4			6
	PRANA	ROM CITF	RUS 1501		•	190828.5			11,55€	17			6
	PRANA	ROM BUC	CAROM G	EL BUCODE	NTA	012018			8,95€	12			6
	RELEC	EXTRA FI	UERTE 509	6 SPRAY RE	PEL.	166764.9			7,95€	136			6
	RAMIPF	RIL TEVAC	GEN EFG 1	0 MG 28 CO	MPR Q	699947.9	Cícero	€	9,68€	6			6
	RAMIPF	RIL NORM	ON EFG 5	MG 28 COMF	PRIM.	658164 3	Cícero	€	4,84€	6			6
	QUETIA	PINA NOF	RMON EFG	100 MG 60	COM	664123.1	Cícero	€	32,41€	5			6
	POSITO	N UNGUE	ENTO 30 G		•	694125.6	Exc.SS	€	10,46€	6			6
	PIDOKI	D CHAM	PU PEDICU	JLICIDA 200	ML	171513.5			14,95€	9			5
	PEROX	BEN 10%	GEL 60 G		•	994277.9	E.F.P.		14,53€	5			5
	RABEP	RAZOL TE	EVA EFG 2) MG 28 COM	IPR e .	677417.5		€	24,37€	5			5
	RAYLEX	KUÑAS 1	5 ML		•	177176.6			21,00€	21			5
	RENE F	ACANTH	E BALSAM	IO ATERCIO	PÖLØ	152938.1			16,65€	8			5
													×
C	Avan <u>z</u> ada										Aceptar	Can	elar

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		×
	Familia Disponibles Image: Constraint of the synthesis of the synthesynthesis of the synthesis of the synthesis o	Familias Seleccionados Demofarmacia Familia № 104	~

FARMATIC MULTIALMACÉN

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

Image: Second						
Ligta: V 🔳 V Q Unidades por defecto: 0						
	Ligta: V 📕 V 🔍 Unidades por defecto: 0					
Código o Descripción o S.T Almacén Origen S.Or. JSitua Almacén Desti JS.De JSitua	Unida 🔨					
000219 🔮 IBAÑEZ JARABE PROPOLEO \$ DROSERA 200 ML 73 Asignación General 2 Asignación General 71	(
754846.1 🤮 IBUPROFENO NORMON EFG 600 MG 40 COMPRIM 503 Asignación General 0 Asignación General 64	(
	~					
c · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	>					
FI GRAFICO MALMACENES En Almacén Origen (Principal). En Almacén Destino /	(Robot).					
Stock Tipo	64					
Lineas V 30 III • Mensual O Decenal O Uuncenal O Diana V Tabla Acotar Ejercicios Stock Actual 0 Stock Actual 0 Stock Actual	64					
Stock Minimo U Stock Minimo U Stock Minimo U Stock Minimo U Stock Minimo	7					
Ventas Año:2016 9 37 132 423	0					
Ventas Año: 2015 4 8 5 7 6 3 6 5 4 9 3 7 67 Situación Situación						
Ventas Año:2014 7 4 2 4 4 5 5 3 4 2 8 52 Fecha Caducidad						

▶ 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 X					
?	La fecha de caducidad del artículo: IBAÑEZ JARABE PROPOLEO \$ DROSERA en el almacén origen es posterior a la del ¿Desea actualizar la fecha de caducidad e	200 ML I almacén destino. en destino?			
	🗌 Realizar esto siempre que la Actualización fecha caducidad 🛛 🛛 👋				
-]	La fecha de caduc IBAÑEZ JARABE Pf en el almacén orig ¿Desea actualizar l Realizar esto sie	idad del artículo: ROPOLEO \$ DROSERA 200 ML Jen es anterior a la del almacén destino. a fecha de caducidad en destino? empre que la fecha sea anterior		
			Si No		