

Farmacias en Evolución



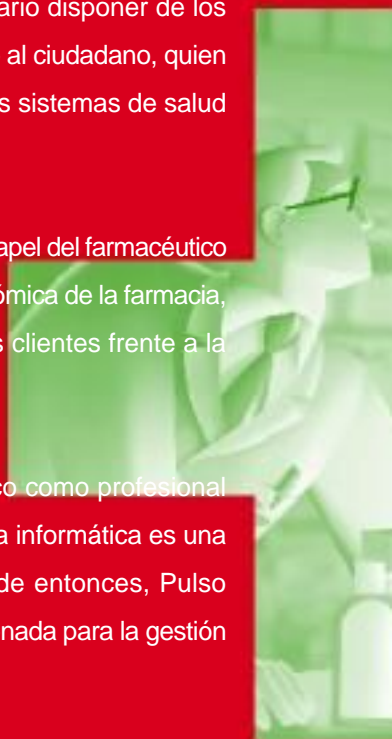
El desarrollo de las sociedades avanzadas genera cada día un mayor interés por los temas relacionados con la salud de sus ciudadanos. Un agente fundamental para mejorar la confianza en el sistema sanitario y aumentar sus prestaciones es, desde hace muchos años, la Oficina de Farmacia.

El uso de fármacos como medio de tratamiento y curación de enfermedades exige un eficaz sistema de distribución que facilite la información, el acceso y el seguimiento de estos productos recetados por el personal médico y este vehículo es la Oficina de Farmacia.

El carácter de establecimiento sanitario de la farmacia hace necesario disponer de los mejores medios para prestar un servicio cada vez más especializado al ciudadano, quien sabe valorar muy positivamente el papel que la farmacia tiene en los sistemas de salud por la atención y la facilidad de acceso a los medicamentos.

Pero no debemos olvidar que la farmacia es también una empresa. El papel del farmacéutico - empresario es fundamental no sólo para garantizar la viabilidad económica de la farmacia, sino también para mejorar y ampliar los servicios que ofrece a sus clientes frente a la competencia.

Con el objeto de facilitar al máximo la doble faceta del farmacéutico como profesional de la salud y como empresario, el sector comprobó hace años que la informática es una herramienta imprescindible para mejorar su trabajo diario. Y desde entonces, Pulso Informática dispone de **Nixfarma**, la solución informática más evolucionada para la gestión de la Oficina de Farmacia.



Para todas las Farmacias



Nixfarma es una solución especializada, diseñada a la medida de las Oficinas de Farmacia de cualquier tamaño, en cualquier localidad, sea una gran ciudad o una remota población, esté ubicada en el centro metropolitano o en los barrios de la periferia, de temporada o de todo el año. En cualquier lugar hay una Oficina de Farmacia y **Nixfarma** les garantiza las máximas prestaciones como herramienta de trabajo diario.

Nixfarma es una solución completa. Dispone de todos los rendimientos para asegurar el correcto tratamiento de la información en cada farmacia, según los criterios de calidad y de servicio.

Cada farmacia utiliza las prestaciones de **Nixfarma** según su forma de trabajar, con la seguridad de disponer de la mejor solución a cualquier necesidad particular.

Nixfarma forma parte de nuestra Línea de Productos para la farmacia, junto con **CuentaPul**, **Nixdieta** y **Nixherbo**, **Puldata** y **Puletiq**.

Tecnología Punta

Nixfarma cuenta con la mejor tecnología del mercado: la que proporciona la compañía **Oracle Corporación**, líder mundial como proveedor de software para gestión de información y la segunda compañía en ventas de software. Ofrece bases de datos, servidores de aplicaciones, herramientas de desarrollo y aplicación, junto con servicios de consultoría, educación y soporte.

En la fabricación de **Nixfarma** se ha utilizado el motor de base de datos relacional, lenguajes de programación y herramientas de diseño de Oracle, productos todos ellos utilizados por las mayores corporaciones mundiales y que ahora hemos puesto a disposición de la farmacia.

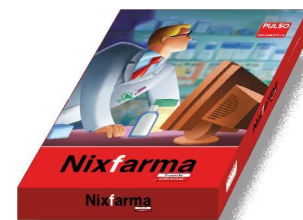
Oracle es una base de datos preparada para manejar gran cantidad de información. Ofrece unos rendimientos óptimos cuando se trata de explotar conjuntos de datos interrelacionados entre sí, con estructuras de tablas complejas y con gran cantidad información.



PULSO El compromiso con el sector farmacéutico

Pulso Informática, S.L. está presente en el mercado de la informática y de las comunicaciones desde 1984. Su decidida vocación por el sector farmacéutico ha conseguido que en la actualidad, más de 3.500 farmacias confíen diariamente en la eficacia de nuestros productos. **Pulso Informática** está presente en todas las provincias españolas con una red de Distribuidores Especializados que ofrecen servicios de cercanía a los clientes tanto en equipos como en programas y también, con una amplia oferta de servicios adicionales: cursos de formación, carga de stocks, mantenimiento de equipos, reciclaje en el uso de las aplicaciones, etc.

El programa
informático
más evolucionado
para la gestión
completa de su
Farmacia

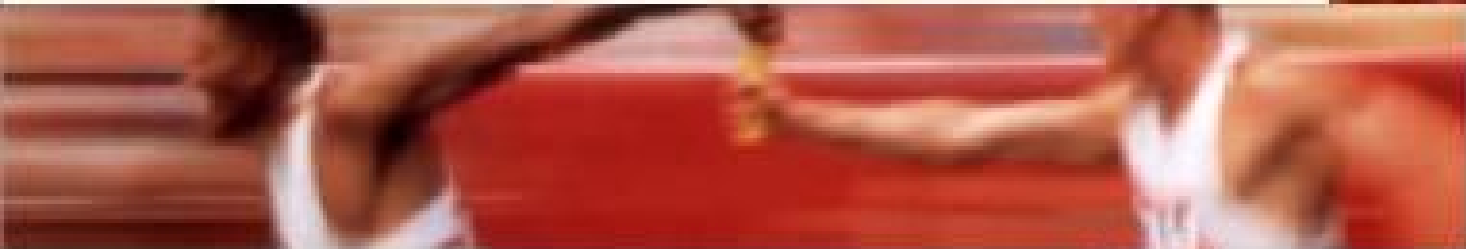


Más información profesional

Nixfarma integra en la aplicación la Base de Datos del Medicamento, editada por el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos. Así, puede consultar toda la información necesaria en el momento preciso, esto es: al dispensar, al pedir, al formular, etc.

Nixfarma está actualizado con toda la normativa legal vigente

Nixfarma se adapta a toda la normativa legal vigente, con todos los Conciertos Autonómicos y las prácticas profesionales más ortodoxas, por lo que garantiza un tratamiento de la información exacto y riguroso con las necesidades del sector.

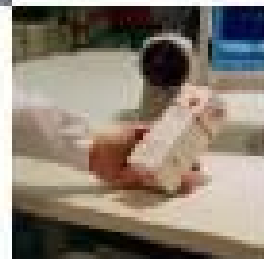


Nixfarma: instalar y trabajar

Es fácilmente instalable y la aplicación se entrega preparada para comenzar a trabajar desde el primer día, con la Base de Datos del Medicamento precargada, y con los tipos de ventas, protocolos de comunicaciones con los proveedores y muchas otras tablas ya creadas e incluidas en la instalación.



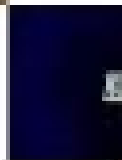
Garantiza al usuario un proceso de aprendizaje rápido, además de un fácil manejo al utilizar el entorno gráfico.



Toda la información al alcance de la mano

Con el sistema de consultas, **Nixfarma** puede interrogar a la base de datos en un lenguaje natural, encadenando varios criterios de selección y ordenando la información según interese. Buscar un producto, un proveedor o cualquier otro dato se convierte en un procedimiento muy sencillo y ágil, gracias a la potencia que proporciona trabajar con una base de datos relacional.

Debido a que todo está archivado en la base de datos, siempre se puede consultar cualquier información, de cualquier año, además de comparar datos similares de ejercicios diferentes. Las consultas o informes se pueden repetir cuantas veces se desee, ya que la información siempre va a estar disponible. Y siempre accesible, tanto por pantalla como por informes.





Nixfarma se conecta fácilmente con la ofimática. Cualquier tabla es transparente para poder ser usada con un tratamiento de textos o una hoja de cálculo. De esta forma, tareas tan básicas como emitir correspondencia a los clientes, imprimir unas etiquetas u obtener un listado de clientes ordenados por CIF, se convierten en funciones muy fáciles de obtener combinando el uso de la ofimática con los datos de **Nixfarma**.

Sin esperas, sin procesos de actualización de fin de día y sin listados obligatorios, ya que toda la información está actualizada inmediatamente después de introducir el dato en el ordenador.



Seguridad garantizada

La seguridad de acceso a los datos es un valor demostrable con **Nixfarma**. Su sistema de identificación de usuarios permite que solamente las personas autorizadas puedan acceder a la información. Además, está diseñada siguiendo las normas indicadas en la legislación vigente en materia de protección de datos de carácter personal.

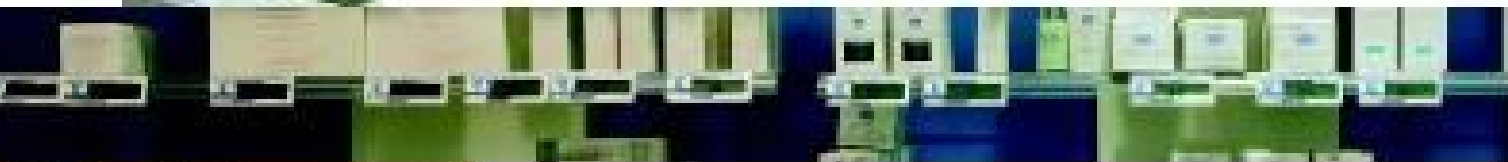
Control de varias empresas

Con el módulo adicional Multiempresa, incorporado a **Nixfarma**, es posible controlar varias empresas diferentes desde un mismo sistema informático, pudiendo sacar informes o resultados consolidados.



Para modernos y para clásicos

En el diseño de **Nixfarma** se han tenido en cuenta a todos los posibles usuarios, de forma que las funciones de más uso están disponibles tanto desde el teclado como mediante el uso del ratón, siendo posible compartir el uso de estos dos dispositivos.



Hacemos más fácil su trabajo

Los procedimientos de la farmacia exigen poder utilizar todos los elementos que la tecnología pone a su disposición para facilitar la tarea diaria. Para ello, **Nixfarma** dispone de las opciones necesarias para conectar todo tipo de dispositivos como son cajones de dinero, lectores de código de barras, visores de clientes, impresoras de tickets y/o listados, almacenes automatizados (robots), etc.



Características

La experiencia del trabajo en el sector farmacéutico y el conocimiento adquirido a lo largo de los años, hacen de Nixfarma la solución comprobada que su Farmacia necesita. Miles de compañeros ya lo han podido comprobar. ¿Se atreve?

Generales

- Gestión multipuesto: varias estaciones de trabajo ejecutando el mismo programa (p.e. Ventas).
- Gestión multitarea: una misma estación puede realizar varias tareas simultáneamente (p.e. dispensar y emitir un pedido).
- Gestión Multiempresa: varias empresas controladas en el mismo equipo y por la misma aplicación, con un único punto de venta.
- Gestión Multiconcierto: Todos los conciertos autonómicos siempre actualizados en precios, facturación, conjuntos homogéneos, etc.
- Conexión de todo tipo de periferia, con posibilidad de compartir su uso (cajones de dinero, lectores de códigos de barras, visores de cliente, terminales punto de venta, impresoras de tickets y de listados, lectores de tarjetas, almacenes robotizados, etc.).
- Selección de los colores de presentación en cada sesión de trabajo por usuario.
- Manual de operatoria integrado con formato HTML y uso de hipervínculos para facilitar el uso de los documentos.
- Información disponible por pantalla e impresora.
- Iconos de acceso rápido a los programas de más uso.
- Potentes capacidades de personalización para adaptarse a la forma de trabajo de la farmacia.
- Integración de los datos de **Nixfarma** para la obtención de informes personales con tratamientos de textos, hojas de cálculo, bases de datos, etc.
- Acceso desde toda la aplicación a una ayuda especial con las teclas de función, con descripción de las operaciones que disparan.

Consultas

- Sistema QUERY como método de búsqueda de la información.
- Uso de metacaracteres para facilitar las búsquedas (palabras incompletas, mayor que, menor que, igual que, con una letra en una determinada posición, etc.).
- De una consulta conocer cuántos registros se han seleccionado, ir al primer registro, al último, al siguiente, al anterior, cambiar la ordenación o volver a la consulta inicial.
- Potente sistema de filtros de la información que permite

seleccionar los datos y realizar ordenaciones por tres criterios anidados.

- En las búsquedas de artículos opciones de presentar las bajas en vademécum o todos, y/o sólo los productos que tengan ficha de almacén o todos, consultar las ofertas de los proveedores y el stock del producto por empresa.
- Exportación automática de los datos resultantes de una consulta a la hoja de cálculo Excel y Word.
- Opción de seleccionar las columnas a exportar.
- Diccionario de datos abierto con la estructura de las tablas de **Nixfarma**, para facilitar la consulta de información desde programas de ofimática.

Informes

- Configuración de informes según los criterios seleccionados por el operador.
- Archivo de los informes generados, para su repetición en cualquier momento.
- Todos los informes escritos pueden ser consultados por pantalla.
- Selección de la impresora de salida, con opción de imprimir en colores o en blanco y negro.
- Zoom de los informes por pantalla para ampliar o reducir la imagen.
- En la consulta de un informe ir a la 1º página del informe, a la última, a la siguiente, a la anterior o a una página determinada.
- Conversión de cualquier informe a formato PDF, HTML y RTF.



Dispensación

Disponga del mejor punto de venta, por su rapidez y su flexibilidad, desde el que poder consultar y acceder a todos los datos de Nixfarma.

- Acceso a los productos por código nacional, código propio, denominación, código de barras, por la codificación de los proveedores y por cualquiera de sus códigos antiguos (cambio de código).
- Acceso a la información profesional.
- Operatoria mediante ratón, teclado o ambos.
- Acceso desde la línea de venta a una ayuda especial con las teclas de función operativas, y con descripción de las operaciones que disparan.
- Uso de terminales táctiles.
- Codificación de los tipos de venta mediante reglas mnemotécnicas para facilitar su uso al dispensar.

- Opción de realizar varias ventas simultáneas por el mismo puesto de trabajo.
- Dispensación desde almacenes alternativos para la gestión de botiquines.
- Uso del color de la pantalla para resaltar la liquidación de botiquines.
- Uso del color de la línea de dispensación para identificar los tipos de venta.
- Identificación del operador que realiza la venta mediante código, tarjeta con código de barras o de banda magnética.
- Dispensación adaptada a los sistemas de Tarjeta Sanitaria de Identificación de los Servicios de Salud de las diferentes Comunidades Autónomas.
- Dispensación adaptada a los sistemas de Receta Electrónica de los Servicios de Salud de las diferentes Comunidades Autónomas.
- Lectura de la Tarjeta Sanitaria individual para control del CIP.
- Captura de toda la información de la TSI, con lectura de sus datos, del tipo de receta y la lectura del código de barras de la receta, controlando los datos introducidos.
- Identificación del cliente/paciente por lectura de la tarjeta TSI.
- Captura del número de la receta mediante lector de código de barras.
- Gestión de los diferentes tipos de venta con cálculo automático de la aportación.
- Control de todas las variables en el momento de la dispensación (punto negro, visado, con receta, DH, ECM, precio de referencia, precios máximos, etc.).
- Aviso en ventas en las especialidades con visado para paciente mayores de 75 años.
- Recuperar el último precio de un producto después de modificarlo.
- Registro de cualquier cambio de precios en el histórico de P.V.P.
- Modificación opcional de los datos de stock (actual, mínimo, mínimo necesario, máximo y lote óptimo) al dispensar.
- Personalización de la información que muestra el visor de clientes en el momento de la dispensación.
- Información mediante iconos gráficos de toda la información del producto necesaria para el control de la dispensación (cicero, TLD, hospitalaria, etc.).
- Dispensación de medicamentos sometidos al sistema de precios de referencia.
- Método abreviado de dispensación por principio activo (DOE).
- Registro del médico mediante su CNP para Andalucía (código numérico personal).
- Control de los productos sometidos al sistema de precios máximos adoptados por varias Comunidades Autónomas.
- Activar o desactivar "traerá receta" para agilizar la dispensación de varias recetas en una misma venta.
- Creación automática opcional de los grupos de recetas.
- Modificación en la venta de la descripción de un producto de parafarmacia.
- Entradas y salidas de caja.
- Asignación de cualquier línea de una venta para su pago mediante contado o su cargo en cuenta.
- Cierre de una venta con pagos parciales de contado y de cargo en cuenta.
- Gestión de clientes: riesgos, pagos a cuenta, facturas, extracto de cuentas, etc.
- Alta de la ficha de un cliente en el momento de la dispensación, y sin abandonar el módulo de ventas.
- Identificación del cliente por tarjeta de Cliente /Paciente.
- Emisión de factura, albarán y/o tickets de la venta en curso.
- Impresión del saldo pendiente de pago del cliente al emitir un ticket de venta.
- Búsqueda de ventas anteriores para emitir o repetir un ticket, un albarán, una factura, anotar la venta a la cuenta de un cliente u obtener la relación de productos pagados.
- Importe de la última venta siempre en pantalla y con un tipo de letra más grande.
- Registro del libro recetarlo en el momento de la dispensación.
- Generación automática de las necesidades de reposición.
- Control de rangos del PVP.
- Atención Farmacéutica integrada en la dispensación.
- Identificación del paciente por la Tarjeta de Cliente/Paciente.
- Opción de control automático de las interacciones entre los productos de las diferentes líneas de una venta.
- Asignar una dispensación a un paciente (toda la venta, una línea o a partir de una línea).
- Registro de todas las operaciones efectuadas en la venta.
- Formas de pago en efectivo, tarjetas de crédito o divisa.
- Opción de registrar obligatoriamente una cantidad en el entregado de fin de ventas.
- Registro del encargo de un cliente.
- Acceso a los encargos de un cliente con opciones de no pedir, borrar o anular una línea del encargo.
- Borre automático de la caducidad a fin de existencias.
- Control de unidades a dispensar según máximos indicados en su grupo terapéutico, con opciones de visualizar un icono, dar un aviso si se superan las unidades permitidas, o confirmar las unidades a dispensar. (G.T. J01)
- Activar / desactivar las interacciones automáticas a partir de una línea de la venta.
- Aplicación de descuentos y de ofertas según la familia del producto y del tipo de cliente.
- Conciliación opcional de la venta en curso para su comprobación.
- Acceso directo y automático a la elaboración de fórmulas magistrales.
- Integración con sistemas automáticos de almacenaje y recepción de productos (robots).

Gestión de Clientes



Son el activo más importante de su Farmacia, y con Nixfarma puede ofrecerles un trato personalizado, ya que puede conocer más y mejor el tipo de producto que le solicita, sus necesidades y los servicios que habitualmente le demanda. Además permite fijar estrategias de fidelización del cliente al canal de la farmacia.

- Ficha de cliente con acceso a sus datos de identificación, resumen de su cuenta, domiciliación bancaria, subcuentas, encargos y tarjeta de cliente.
- Segmentación de clientes: por tipo de cliente, ventas entre fechas, con saldo, sin saldo, por fecha del último movimiento, etc.
- Caracterización del cliente como persona física o jurídica a efectos de la aplicación de la L.O.P.D.C.P.
- Registro de la fecha de alta y de baja de un cliente.
- Asignación de una política de descuentos por cliente.
- Pagos del cliente por caja.
- Registro de anotaciones propias en la ficha del cliente.
- Gestión de cuentas de mayor con subcuentas (unidades familiares, residencias, etc.).
- Identificación del cliente por lectura de la tarjeta TSI.
- Venta a clientes, tanto al contado como a crédito (Historial de ventas).
- Conciliación automática entre las ventas a un cliente y los pagos efectuados.
- Potente consulta de la cuenta del cliente por movimientos, productos o ventas, tanto de lo pendiente como de lo liquidado. Acceso al detalle de los productos dispensados, los pagos efectuados, las recetas pendientes, los productos no pagados, las facturas emitidas y las devoluciones. Detalle de los productos pagados, los facturados, los que están incluidos en algún albarán, las facturas y los albaranes emitidos y los encargos realizados.
- Pago de la deuda por productos o por facturas pendientes.
- Control de la deuda pendiente en el momento de la dispensación.
- Control del riesgo del cliente.
- Facturación por clientes, por fechas de movimiento, por estado del movimiento, con posibilidad de emitir copias de factura o de imprimir las líneas sin importe.
- Diversos formatos de impresión de la factura.
- Emisión y repetición de facturas, albaranes y tickets por impresora de listados o de tickets.
- Control de clientes sin movimiento y/o deudores.
- Consulta e informe del extracto de cuentas del cliente.
- Histórico de facturas emitidas.

- Control de los encargos tanto pendientes como entregados del cliente.
- Informe de la deuda pendiente de clientes (productos pagados, pendientes, pendientes de facturar, facturados).
- Marcar un cliente para emitir etiqueta adhesiva.

Fidelización de Clientes



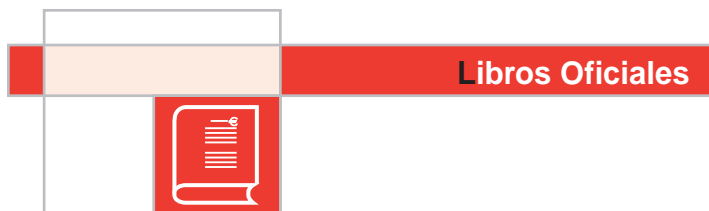
- Tarjeta propia de la farmacia, que permite identificar al cliente por código de barras o por banda magnética.
- Implantación de sistemas de puntos o descuentos que premien las compras de productos de parafarmacia.
- Preasignación de tarjeta a una selección parcial o total de los clientes de la Farmacia.
- Selección de clientes sin tarjeta o con tarjeta y con filtros por fecha de emisión y de cancelación.
- Sistema de puntos gestionado por la propia farmacia o por una organización externa.
- Calculo de puntos por % de ventas, con fecha de inicio y final de la promoción, de una determinadas familias de productos o de todas, de unos artículos en concreto, sólo para venta libre y para determinadas entidades aseguradoras.
- Información de puntos en el ticket de venta.
- Historial de consumos.

Encargos y Faltas



No pierda una venta por no disponer de un producto en stock y conozca lo que le demandan sus clientes.

- Control de los encargos realizados por los clientes.
- Encargos de clientes, con o sin ficha abierta.
- Emisión de una nota de encargo para su entrega al cliente.
- Búsqueda de encargos por cliente, producto, proveedor, nº de encargo, fecha, etc.
- Asignación del proveedor al que se le va a pedir un producto encargado.
- Opciones de no pedir, borrar o anular la línea de un encargo.
- Histórico de encargos.
- Control de la demanda insatisfecha.
- Numeración de encargos diaria o anual.
- Borre de encargos.



Libros Oficiales

Lleve sus registros oficiales en formato electrónico. Deje que Nixfarma trabaje por Vd.

- Registro del libro recetario de forma manual o automática.
- Búsqueda de registros incompletos.
- Impresión del libro recetario, tanto informativo como definitivo.
- Registro en el libro recetario de los componentes de las fórmulas magistrales.
- Generador de formatos del libro recetario para adaptarse a la legislación de cada Comunidad Autónoma.
- Listado de hojas preimpresas para su cumplimentación por la Inspección.
- Libros conjuntos o separados para las especialidades y para las fórmulas magistrales.
- Listar exclusivamente hojas llenas.
- Registro de accesos de cualquier alta, baja, modificación o consulta realizada en el Libro Recetario.
- Selección de registros del libro correspondientes a estupefacientes, psicótopos o especialidades de especial control médico, con opción de obtener un informe por pantalla o por impresora.
- Opción de separar el Libro Recetario de la farmacia y de cada botiquín.



Control de Caja y Operaciones

Gestione sus cajas de dinero de forma eficiente y tenga constancia de todo lo que sucede al dispensar y al cobrar.

Caja

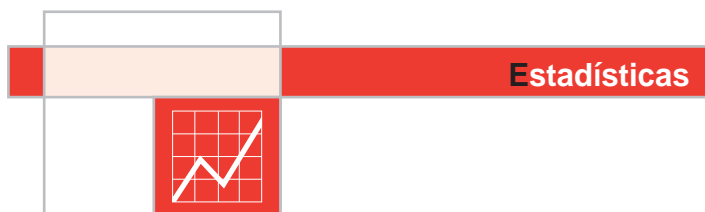
- Gestión de varias cajas de forma simultánea.
- Control de caja por puesto, por operador o ambas.
- Cajas diferentes por cada actividad fiscal, con el módulo de Multiempresa.
- Facilidades para realizar el arqueo de caja con desglose de monedas, billetes y tarjetas.
- Apertura, arqueo y cierre conjunto o independiente para cada una de las cajas definidas.
- Cuadros e informes de caja entre periodos de arqueo, o por días, con opción de obtener la caja de un día, de una semana de un mes, de un año, etc. esté o no esté cerrada.
- Control de descuadres de caja en tarjetas o en metálico.
- Opción de cierre automático al realizar la apertura.
- Cierre de caja con cuadro del saldo, detalle de pagos

efectuados, cobros de clientes, operaciones con tarjetas y ventas por entidades.

- Arqueo de caja en cualquier momento del día.
- Resumen de caja por pantalla o por un informe.
- Informe de los movimientos de salida de caja.
- Desglose de saldos de caja en efectivo, tarjetas de crédito y divisa.
- Relación de ventas a clientes.
- Informe de ventas desglosado por divisas.
- Detalle de los pagos efectuados con tarjetas.
- Emisión del rollo de caja, con desglose diario o por totales, con detalle de productos o por totales de venta.

Operaciones

- Informes del diario de operaciones, con registro del periodo seleccionado.
- Diario de trabajo, con selección de fechas y horas de venta, almacenes, día a día o por totales, por intervalos de horas y por operador.
- Diario de ventas, con selección de los productos a analizar, de fechas y horas de venta, almacenes, día a día o por totales, por intervalos de horas y por operador.
- Ventas totales por familia y subfamilia.
- Ventas por operador de familias y subfamilias.
- Ventas totales y con detalle por entidades y tipos de recetas.
- Ventas por operador de entidades y tipos de recetas.
- Apuntes contables.
- Resumen del IVA por tipos y por familias.
- Control del IVA de los tickets emitidos, con detalle diario del primer y último ticket, totales de bases imponibles, de cuotas por cada tipo de IVA y del total de ventas.
- Control de márgenes en ventas de especialidades, con detalle de los productos con margen fijo.



Estadísticas

Convierta datos en información útil para la toma de decisiones ya que no existe conocimiento sin información segura y veraz. Y sin limitaciones de años o de espacio en disco.

Características generales

- Presentación por acumulados anuales o mensuales.
- Selección de los datos mediante filtros.
- Detalle por unidades y valor (ventas y compras), ventas netas y % de margen.
- Agrupaciones por laboratorio, familia, grupo terapéutico, categoría y proveedor.
- Presentación de los datos en formato gráfico (barras, tartas, líneas).
- Sin límite de años para acceder a los datos estadísticos.

- Selección del período a analizar, mensual o trimestral.
- Opción de selección de los meses
- Selección de los datos a presentar: unidades, valoración o ambos.
- Para las estadísticas de productos opciones de seleccionar por clase (especialidades, parafarmacia o ambos), por código, descripción, PVP, familia y subfamilia, grupo terapéutico, laboratorio, forma farmacéutica, principio activo, presentación, alta en almacén, almacén, stock actual, ubicación, caducidad, fecha del último recuento, fecha de baja, etiqueta electrónica, categoría, proveedor y conjunto homogéneo. Además, ordenar el resultado de la selección por código de producto, descripción, caducidad, precio de compra, precio de venta, importe compras, importe ventas, stock actual y ubicación.

Rendimientos

- ABC de ventas de productos por unidades e importes, y por laboratorios.
- Ventas por productos.
- Ventas de productos por laboratorio.
- Ventas de productos por grupo terapéutico.
- Productos sin ventas en el ejercicio en curso.
- Compras por proveedor, tanto mes a mes como acumulados.
- Ventas por familias y subfamilias.
- Formas de pago.
- Ventas por operador y por producto.
- Compras por proveedor y producto o producto y proveedor, con indicación de unidades bonificadas.
- Compras de productos por laboratorio.
- Margen comercial por familias, por proveedores, etc.
- Estadística horaria de ventas. Por días, por semanas, por meses, trimestres, años o en total, por intervalos de horas o de medias horas, con número de unidades dispensadas, valor de las ventas, número de líneas de venta dispensadas, comparando venta libre con venta al seguro y pudiendo segmentar por operadores y por almacenes.
- Consumos de clientes.

Información Profesional



Por la complejidad de la actividad profesional del farmacéutico hay que contar con fuentes de datos de gran prestigio, que le permitan contrastar y reafirmar sus decisiones.

- Base de Datos del C. G. C. O. F.
- Ficha de producto: especialidad o parafarmacia, con acceso a toda su información profesional, pudiendo incluir la imagen gráfica de su cartonaje.
- Ficha del laboratorio.
- Ficha del grupo terapéutico.

- Catálogo del producto.
- Acceso desde el catálogo de un artículo a todos los productos de su laboratorio y de su grupo terapéutico.
- Acceso desde la ficha de una especialidad o de un producto de parafarmacia a las ofertas vigentes de los proveedores
- Consulta del conjunto homogéneo al que pertenece una especialidad.
- Principios activos incluyendo su fórmula química y la imagen gráfica de su molécula.
- Sinonimias
- Interacciones entre medicamentos y con enfermedades crónicas.
- Medicamentos de igual composición. Sustituciones según la cantidad de principio activo, la unidad de dosis, la forma farmacéutica, las sales, el grupo terapéutico y las unidades de envase.
- Consulta del catálogo en la sustitución.
- Efectos teratogénos.
- Actividad farmacológica.
- Modificación de los análisis clínicos.
- Consejos médicos.
- Especialidades genéricas.
- Generar información farmacológica propia en la ficha de la especialidad.
- Consulta del catálogo de un producto en cualquier punto de la aplicación.
- Acceso directo al BOT PLUS del C.G.C.O.F.

Proveedores



Controle de forma óptima la relación con sus proveedores, y gestione eficazmente sus condiciones de compra.

- Completa ficha de proveedor, incluyendo sus datos de identificación, protocolos de comunicaciones, condiciones de compra, fórmulas de cálculo del PVP para sus compras, ofertas vigentes, códigos relativos, acceso al catálogo, datos de sus delegaciones y estadística de compras.
- Segmentación de proveedores por tipo.
- Registro de los datos de las delegaciones de cada proveedor, con posibilidad de realizar pedidos a la central o a delegación.
- Fórmulas de cálculo del PVP por proveedor.
- Cálculo dinámico del margen por proveedor, tanto mes a mes como total, con comparativo entre años.
- Captura del catálogo y de las ofertas de un proveedor.
- Actualización opcional de los datos de **Nixarma** desde el catálogo de un proveedor.
- Recepción de albaranes, pudiendo agrupar varios pedidos en un mismo albarán.
- Control de albaranes pendientes de recibir factura.

- Captura de los albaranes de Aragofar, mediante comunicaciones.
- Comprobación y registro de facturas, pudiendo agrupar varios albaranes en una misma factura y con cálculo automático de sus vencimientos.
- Histórico de albaranes de recepción de mercancía.
- Control de vencimientos de los pagos a proveedores.
- Opción de incluir notas en los vencimientos.
- Histórico de pagos a proveedores (efectuados y pendientes).

Gestión de Compras



Comprar bien es vital para que su empresa sea viable desde el punto de vista económico. Gracias a la gestión de compras Vd. dispone del producto que le demanda su cliente con el objeto de ofrecerle siempre el mejor servicio.

Solicitudes de compra

- Cálculo de necesidades según consumo, por periodos semanales o mensuales para su conversión en pedido en firme o en solicitud de compra.
- Solicitudes generadas desde un pedido tipo, desde una oferta de un proveedor, desde-hasta fecha-hora para reaprovisionar las guardias.
- Solicitudes de compra a laboratorios, por familia y subfamilia, por conjuntos homogéneos, principios activos, etc.
- Acceso a la información estadística del producto.
- Solicitudes de compra para aprovisionamiento por temporadas, epidemias, etc.
- Solicitudes tipo por proveedor para pedidos repetitivos.
- Generación de solicitudes simuladas a proveedores con diferentes condiciones de compra.
- Valoración de solicitudes y asignación al proveedor óptimo.
- Histórico de solicitudes de compra.

Pedidos

- Condiciones de compra por proveedor para las especialidades o la parafarmacia, por familias y subfamilias, por líneas de pedido o por el global mediante porcentajes, importes y/o cantidades.
- Gestión de las ofertas de los proveedores.
- Diferentes normas de reaprovisionamiento para el cálculo de pedido: media de ventas, por stock mínimo, por ventas desde el último pedido y por ventas entre fechas.
- Optimización de los pedidos por valoración económica y unidades.
- Generación automática de pedidos de los productos bajo mínimos.
- Realizar un pedido a una de las delegaciones de un proveedor.

- Asignación de un producto a pedir a un proveedor determinado.
- Asignación de una selección de productos a pedir a un proveedor determinado.
- Pedido diario y especial con valoración a precio de costo y a PVP.
- Control de unidades pedido de un producto con aviso en función de su grupo terapéutico (Grupo J01).
- Recálculo de las unidades a pedir de un pedido tipo por % por cantidad.
- Acceso a la información estadística y profesional del producto.
- Consulta de todos los precios que afectan a la línea de un pedido: precio de compra, precio de costo, % de diferencia, precio de costo bonificado, precio de costo con impuestos incluidos, PVP y caducidad.
- Comprobación de la existencia de ofertas de los artículos del pedido.
- Uso de colores para marcar las líneas de un pedido que están en oferta en el proveedor.
- Consulta de las ofertas de genéricos.
- Restringir la modificación o la baja de la ficha de almacén desde el pedido.
- Control de la situación de los pedidos.
- Unificación para la emisión de pedidos de un mismo proveedor.
- Emisión de pedidos por Internet.
- Desde un pedido opciones de: cambiar su proveedor, emitirlo, confirmarlo, liberarlo, borrarlo, modificarlo, comprobar las ofertas, consultar las estadísticas de venta y compras, valorar a precio de compra y de venta, modificar el stock mínimo, obtener un informe por pantalla o impresora de la recepción del pedido, etc.
- Modificación opcional de los datos de stock (actual, mínimo, mínimo necesario, máximo y lote óptimo) y de la fecha de caducidad de las líneas de un pedido.
- Consulta si procede del precio máximo y del precio menor en función de la CC.AA, en cada línea de pedido.
- Ordenación de los pedidos de faltas por fechas.
- Consulta, listado y reasignación de las faltas confirmadas por el proveedor al emitir un pedido y antes de su recepción.
- Recepción total o parcial de pedidos sin necesidad de detener la dispensación.
- Recepción de la mercancía mediante escaner o por registro de faltas.
- Informe de las incidencias detectadas al recepcionar un pedido.
- Cálculo automático de las bonificaciones.
- Cálculo del PVP de los productos de parafarmacia en el momento de la recepción, o a posterior para que dicho cálculo pueda ser realizado por persona diferente a la que recepciona.
- Actualización del PVP de todas las líneas con productos de parafarmacia del pedido recepcionado o línea a línea.
- Incorporación al pedido diario de los encargos de clientes, con opción de no pedir, borrar o anular la línea de un encargo.
- Histórico de pedidos.

- Emisión de etiquetas adhesivas de los productos de un pedido, desde su ficha o en el momento de su recepción.

Devoluciones

- Cálculo automático de las devoluciones a efectuar por falta de movimiento de compras o ventas, por baja de almacén, por baja en vademécum, por fecha de caducidad, por defectos o productos deteriorados.
- Impresión del albarán de devolución.
- Actualización del stock al confirmar la devolución.
- Cambio opcional del stock mínimo a 0 para los productos devueltos.
- Histórico de las devoluciones efectuadas.



Optimice el inmovilizado de su farmacia. Pasaron a la historia los inventarios descontrolados, con un valor económico muy elevado y que solamente eran un lastre para su cuenta de resultados. Y si dispone de botiquines o de varios almacenes, deje que Nixfarma los controle por Vd.

- Ficha de producto. Acceso por código nacional, código propio, descripción, código de barras, por el código de cada proveedor y por cualquiera de sus códigos antiguos (cambio de código).
- Acceso desde la ficha de un producto a sus datos generales, notas propias, precios, tarifas, estadísticas, ofertas, códigos relativos y movimientos de almacén.
- Acceso restringido a la ficha de almacén para permitir la consulta, pero sin poder modificar o dar de baja la información de un producto.
- Notas propias en la ficha del producto para su consulta en la venta o en el pedido.
- Multicódigo: relación de los diferentes códigos de cada proveedor para un mismo producto que no tenga código nacional.
- Multialmacén: varios almacenes simultáneos cada uno de ellos con su norma de reaprovisionamiento.
- Control de botiquines.
- Normas de reaprovisionamiento por producto.
- Margen y coeficiente de rotación por producto.
- Control de reaprovisionamiento de un almacén en función de los datos de consumo de otro.
- Segmentación de los productos por familia, subfamilia y categoría.
- Control de productos caducados.
- Control de productos sin movimientos de compra o de venta.
- Control de productos bajo mínimos.
- Cálculo automático del stock mínimo.
- Ordenación de datos para análisis ABC.

- Marcar un producto para emitir etiqueta adhesiva.
- Histórico de movimientos de almacén, con selección de productos, días, horas, almacén, tipo de movimiento y operador.
- Consulta del documento que originó un determinado movimiento de almacén (venta, pedido, etc.).
- Análisis de movimientos por ventas anuladas.
- Uso de terminal portátil y lector de código de barras para recuentos, inventarios iniciales o comprobaciones de stock
- Informes de incidencias en los recuentos, tanto por pantalla como por impresora.
- Acceso a los encargos de clientes del producto, con opciones de no pedir, borrar o anular la línea de un encargo.
- Devoluciones de productos.
- Control de los productos que sean baja en vademécum.
- Posibilidad de marcar productos que siempre se van a pedir al mismo proveedor.
- Cambio automático de la codificación de un producto, con registro histórico de todos los cambios de código efectuados, tanto en especialidades como en parafarmacia.
- Consulta de los resultados obtenidos después de un cambio de código: almacén, incidencias, códigos relativos y ficha de la especialidad o parafarmacia.
- Deshacer en cualquier momento un cambio de código ya efectuado.
- Convivencia simultánea de los catálogos de producto de varios almacenes distribuidores.
- Uso de códigos EAN 13 como equivalentes.
- Traspasos de productos entre almacenes, con emisión del albarán de salida.
- Consulta de las estadísticas de ventas del producto a traspasar.
- Opción de posponer el traspaso de un producto.
- Intercambio de productos entre farmacias.
- Integración con sistemas automáticos de dispensación, almacenaje y recepción de productos.

Inventarios

- Inventario permanente.
- Inventario a fecha fin de cualquier mes y año.
- Selección de productos a inventariar mediante la aplicación de filtros.
- Selección de productos por el stock a la fecha de inventario.
- Inventario agrupado por familias y subfamilias.
- Inventario valorado o sin valorar.
- Valoración de inventarios con opción de seleccionar el precio de compra a aplicar (precio medio ponderado, precio medio de compra, último precio, margen comercial) y el precio de venta (PVP, precio medio, precio de última venta).
- Recuentos de productos para comprobación de stocks, tanto para aumentar, como corregir o disminuir stocks.
- Captura de recuentos desde terminales portátiles, desde un fichero de texto, etc.

Facturación de Recetas



La complejidad de los sistemas de precios y de la aplicación de los conciertos autonómicos, hace imprescindible disponer de una herramienta que evite errores en el registro de las recetas con el objeto de asegurar su cobro.

- Tipos de receta parametrizables por el usuario, con opción de listado.
- Ficha de entidad aseguradora, con acceso a sus datos de identificación, condiciones de facturación, tipos de receta, visados y deducciones.
- Creación automática de grupos de recetas en el momento de la dispensación o por mediación de captura manual.
- Adaptada a los requerimientos de los sistemas de Tarjeta Sanitaria de Identificación de los Servicios de Salud de las diferentes Comunidades Autónomas.
- Adaptada a los requerimientos de los sistemas de Receta Electrónica de los Servicios de Salud de las diferentes Comunidades Autónomas.
- Datos parametrizables por entidad: control venta al seguro, número de receta, colegiado con su dígito de control, TSI, sujeta al régimen de precios de referencia.
- Control de las excepciones incluidas en el R.D. 1663/1998.
- Consulta y cálculo automático de las deducciones a realizar sobre la facturación de cada entidad aseguradora.
- Control de entregas parciales de recetas.
- Informe de recetas vendidas, con selecciones de artículo, entidades, tipos de recetas, fecha y hora, agrupando por entidad, por tipo de receta y por producto.
- Anulación de una facturación para deshacer el cierre.
- Renumeración de grupos.
- Agrupar facturaciones cerradas de un mismo mes, por entidades y tipos de recetas, con reflejo en los listados resumen.
- Borre de recetas con selección de entidad, tipo de receta, fecha, grupo y situación.
- Emisión de los grupos de recetas por impresora de listados o de ticket.
- Emisión de los resúmenes de facturación a entidades aseguradoras.
- Varios formatos de impresión de las tiras sumatorias de las recetas.
- Recuperar grupos de recetas ya entregados.
- Histórico de recetas con posibilidad de consultar y repetir cualquier facturación ya cerrada.
- Sistema rápido de registro de recetas, al eliminar, opcionalmente, todos los mensajes de control.

Formulación Magistral

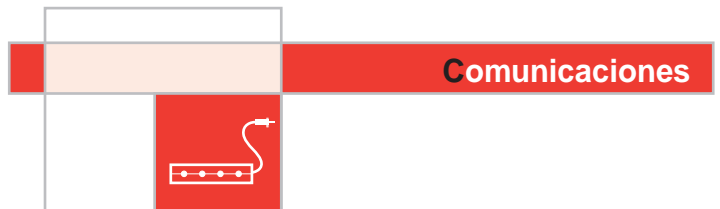


Incluido en Nixfarma sin ningún coste adicional, le ayuda a cumplir fielmente con las normas de correcta elaboración y control de calidad de las fórmulas magistrales y preparados oficiales.

- Gestión integral del proceso de formulación de acuerdo con el Real Decreto 175/2001.
- Procedimientos Normalizados de Trabajo: Control de versiones, persona que elabora el procedimiento y que lo valida, agrupación, relación con documentos externos, control de distribución de cada PNT a las personas indicadas.
- Fichas de materias primas y del material de acondicionamiento con acceso a sus especificaciones, advertencias, precauciones, información farmacológica y procedimientos.
- Registro de los datos de farmacopea, monografía, riqueza, impurezas y toxicidad por producto.
- Sinonimias de productos.
- Control de existencias por lotes.
- Control de cuarentena por lote.
- Almacén de productos: Recepción, control de calidad y creación automática de los distintos lotes.
- Registro de los controles de conformidad de los lotes de materias primas, con opciones de impresión, modificación y duplicación.
- Gestión de existencias por producto, con control de artículos bajo mínimos, inventarios, caducidades y movimientos de almacén.
- Gestión del precio de los componentes de las fórmulas y de las materias primas, incluyendo las particularidades de las Comunidades Autónomas.
- Control de la relación entre el lote de la farmacia y el lote del proveedor.
- Código de barras en las materias primas y en material de acondicionamiento.
- Control del utillaje de laboratorio utilizado, con registro de los datos de limpieza, calibración y procedimientos de uso.
- Agenda para los procedimientos de calibración y limpieza del utillaje.
- Acceso desde el módulo de Formulación al libro recetarlaro.
- Acceso a los pacientes, médicos, clientes y libro recetario de Nixfarma desde el módulo de Formulación Magistral.
- Ficha de las formas farmacéuticas con acceso a las advertencias, a las precauciones, a los documentos de procedimiento, al utillaje utilizado, al control de elaboración y a los honorarios profesionales a aplicar para valorar una fórmula elaborada.
- Asistente guiado para la elaboración de una fórmula.
- Valoración de honorarios profesionales por entidad aseguradora.

- Diseño de prospectos tipo para su uso en varias fórmulas magistrales diferentes, sin necesidad de repetir el contenido en cada una de ellas, y según normas del Formulario Nacional.
- Uso de fuentes externas para la confección del prospecto mediante la opción de copias y pegar.
- Elaboración de Modus Operandi tanto en el Formulario como en la Elaboración.
- Asignación de un prospecto tipo a una fórmula determinada tanto en el formulario como en la elaboración.
- Personalización de prospectos por paciente.
- Listado del prospectos con la opción de incluir los datos de paciente.
- Ficha completa de cada fórmula magistral, con su composición, advertencias, precauciones, prospecto, procedimientos y utillajes utilizados para la elaboración con sus procedimientos de uso.
- Simulación de valoración de una fórmula para confección de presupuestos.
- Valoración de excipientes por cada línea o por total de excipiente.
- Valoración definitiva de una fórmula con opción de modificación de los cálculos realizados.
- Elaboración de fórmulas de dispensación privada.
- Elaboración de preparados oficinales y sustancias medicamentosas o coadyuvantes de interés farmacéutico.
- Clasificación de las fórmulas según estén tipificadas, no tipificadas, sea un preparado oficial o un producto galénico.
- Selección de documentos, informes, formatos y datos a obtener en la elaboración.
- Impresión de la valoración de la fórmula con opción de incluir la etiqueta y el prospecto.
- Selección del formato de la etiqueta, con opciones de tamaño de etiqueta, tamaño de letra, datos del paciente, datos de la farmacia, datos del médico...
- Textos del PNT, de los prospectos, de los textos de precauciones, y de las advertencias en formato Word (.DOC) o Acrobat (.PDF).
- Control de temperaturas, según zonas del laboratorio (nevera, clave, ambiente, etc.) con datos de referencia e histórico de las mediciones realizadas.
- Registro de incidencias en la toma de muestras de temperatura con datos de causa, evaluación del problema, tratamiento dado y de los productos afectados.
- Proceso normalizado de elaboración de fórmulas.
- Registro de la receta con los datos del paciente incluyendo su CIP, médico prescriptor, fecha de recepción, no. de receta y de la fórmula a elaborar, indicando la cantidad de fórmula a preparar y la fecha de preparación.
- Registro de la cantidad de fórmula preparada y de la fecha de elaboración.
- Registro de las advertencias, de las precauciones y elaboración del prospecto.
- Registro todos los datos referentes al control de elaboración.
- Valoración de la fórmula.
- Control de calidad.

- Durante el proceso de elaboración:
 - Registro de la cantidad de fórmula a fabricar.
 - Seleccionar los lotes de materia prima o de material de acondicionamiento que se van a utilizar en el proceso de elaboración.
 - Relación de operadores que intervienen en la elaboración de la fórmula.
 - Utillaje utilizado con descripción del uso dado.
 - Procedimientos utilizados.
- Acceso permanente a los datos de la fórmula en todo el proceso de elaboración.
- Informe detallado en papel de la guía de elaboración, control y registro de una fórmula.
- Impresión de las etiquetas y del prospecto de cada fórmula elaborada.
- Impresión del modus operandi desde el formulario.
- Registro en el libro recetarlos de los componentes de las fórmulas magistrales.



Tenga libertad para tomar sus decisiones de compra ya que Nixfarma le permite comunicar con cualquier proveedor. Y acceda a su farmacia cuando se encuentre de viaje para controlar su negocio.

- Configuración de los módems de forma fácil y sencilla.
- Todos los protocolos de todos los proveedores.
- Emisión de pedidos a cualquier proveedor y a cualquier velocidad de transmisión, via módem o internet, con posibilidad de personalizar las comunicaciones.
- Bidireccionalidad en las comunicaciones para capturar faltas en pedidos, catálogos de productos, bonificaciones, ofertas, consulta de existencias, pedidos en línea, etc.
- Pedidos por internet.
- Conexión remota desde un ordenador al sistema informático de la farmacia.
- Telemantenimiento.



Seguridad

Su tranquilidad no tiene precio ya que con Nixfarma Vd. tendrá sus datos a buen recaudo, tanto por una avería de su sistema o por accesos no autorizados a los datos.

- Salvaguarda en unidades de la red de área local de la farmacia, en discos USB, en unidades de cinta DAT, etc.
- Salvaguarda en más de un dispositivo de almacenamiento de datos.
- Verificación previa de los datos a copiar antes de comenzar el proceso de salvaguarda.
- Verificación de la copia realizada.
- Verificación previa de los datos a recuperar.
- Recuperación de información desde la copia.
- Registro de las copias de seguridad efectuadas.
- Protección de acceso de los usuarios, mediante nombre de operador y clave.
- Acceso permitido a una empresa y/o a un proceso en función del operador.
- Acceso por grupos de prioridad.
- Acceso directo a un proceso determinado, según el operador.
- Bloqueo temporal de operadores por motivo de bajas, vacaciones, etc.
- Registro de accesos según la normativa de la L.O.P.D.C.P.



Gestión de P.V.P.

Solamente con herramientas eficaces es posible disponer de sus precios de venta actualizados a la normativa legal, o calculados correctamente para garantizarle el adecuado margen comercial.

Cálculo de P.V.P.

- Autodefinition de diferentes fórmulas de cálculo de los PVP de la parafarmacia.
- Fórmulas de cálculo por proveedor, familias, subfamilias e incluso para productos determinados.
- Aplicación del margen sobre el precio de coste o sobre el PVP.
- Aplicación de diferentes márgenes en función del tipo de IVA del producto.
- Porcentaje de corrección del precio de coste para repercutir gastos propios de la farmacia o condiciones comerciales de los proveedores.
- Aplicación de los factores indicados por la distribución.

- Cálculo automático de los PVP partiendo de los precios de coste de la farmacia o de los precios de compra de los proveedores, y aplicando el margen de la farmacia.
- Posibilidad de deshacer los PVP modificados después de una actualización de PVP.
- Cálculo automático de los PVP en la recepción de pedidos.
- Cálculo automático del PVP de un producto que no trabaje la farmacia para informar a un cliente que haga un encargo de dicho producto.
- Marcar productos para que su PVP solamente sea modificado por una determinada fórmula de cálculo.

Tarifas de precios

- Gestión de precios mediante ofertas (por precio o por descuento) y tarifas de precios y descuentos.
- Carga de ofertas y tarifas desde el cálculo automático de PVP.
- Varias tarifas de precios con su fecha de entrada en vigor y su fecha de finalización.
- Cálculo automático de una tarifa por incremento o disminución, por aplicación de un factor de conversión o de una cantidad.
- Simulación del resultado de aplicar una determinada fórmula de cálculo del PVP.
- Tablas de descuento según el tipo de cliente, pudiendo incluso personalizar una política de descuentos para un determinado cliente.
- Tablas de descuentos según la familia y subfamilia del producto dispensado, pudiendo llegar a aplicar un descuento para un producto en concreto.
- Creación de tarifas usando la selección de productos mediante filtros.
- Histórico de los cambios de PVP con análisis por producto, entre fechas, por % de diferencia, o por cantidad.

Precios de referencia

- Ficha del conjunto homogéneo.
- Control por entidades del precio de referencia.
- Dispensación de productos sujetos a precios de referencia.
- Cálculo de la aportación.
- Especialidades con PVP mayor que su precio de referencia.
- Sustitución de especialidades pertenecientes al mismo conjunto homogéneo.
- Estadística de ventas e inventarios por conjunto homogéneo.
- Listado de sustituciones por conjunto homogéneo de su Comunidad Autónoma.

Atención Farmacéutica



Mejore la atención a sus clientes sistematizando sus datos personales, al registrar los productos que les dispensa, controlar las interacciones de sus medicamentos y enfermedades, sus parámetros físicos, etc. Ellos se lo agradecerán.

Ficha del paciente

- Datos personales y de filiación al Sistema Nacional de Salud.
- Identificación por la Tarjeta de Cliente/Paciente.
- Parámetros físicos.
- Relación cliente-paciente.
- Impresión de etiquetas adhesivas con los datos del paciente.
- Historial de enfermedades, alergias e intolerancias.
- Registro de la medicación habitual o accidental prescrita.
- Personalización de los tipos de parámetros físicos.
- Historial de parámetros físicos o analíticos (talla, peso, tensión arterial, valores analíticos, etc.).
- Registro de los médicos que están atendiendo al paciente.
- Plantilla de paciente para facilitar la apertura de una ficha.
- Captura de los datos de paciente desde la ficha de cliente.
- Registro de medicamentos dispensados o no dispensados en la farmacia.
- Historial farmacológico.
- Agenda por paciente.
- Marcar un paciente para emitir etiqueta adhesiva.

Control de la dispensación

- Registro automático en el tratamiento del paciente de un medicamento dispensado.
- Interacción entre medicamentos.
- Contraindicación medicamento-enfermedad.
- Contraindicación medicamento-embarazo.
- Anotaciones en el historial del paciente.

Generador de etiquetas



Con Nixfarma Vd. podrá diseñar sus propias etiquetas adhesivas para poder utilizarlas en carpetas, etiquetando artículos, identificando estanterías, etc. Y siempre de forma fácil y sencilla.

- Integración con clientes, pacientes y artículos.
- Opción de emitir etiquetas especiales con textos propios de la Farmacia.
- Generador de diseño del formato de la etiqueta.
- Biblioteca actualizada de diseños de etiquetas.

- Selección de los datos de clientes, pacientes y artículos a incluir en la etiqueta.
- Inclusión de literales en la etiqueta.
- Opción de insertar en la etiqueta gráficos (anagrama de la farmacia).
- Impresión de código de barras del producto con o sin su código numérico.
- Uso de máscaras de impresión.
- Selección del estilo, del tamaño y del color de la letra.
- Posicionamiento del dato en la etiqueta mediante el sistema de coordenadas cartesianas.
- Vista previa del diseño de la etiqueta siempre en pantalla.
- Selección de los clientes, pacientes o artículos de los que se van a imprimir etiquetas, directamente desde el Generador.
- Sistema de impresión que permite un óptimo aprovechamiento del papel de etiquetas.
- Emisión de las etiquetas de los registros marcados en Pacientes, Clientes y Artículos.
- Facilidades para crear un nuevo formato de etiqueta duplicando uno ya existente.

Multiempresa (Módulo adicional)



Si ha decidido disponer de varias empresas en su farmacia, necesitará una herramienta informática que le dé facilidades para gestionar la complejidad de tener, por ejemplo, un solo mostrador y una sola caja, pero emitir documentos por cada una de las empresas.

- Varias actividades fiscales con el mismo Nixfarma.
- Único punto de dispensación.
- Tickets de venta diferentes para cada actividad fiscal (numeración, formato, mensajes, etc).
- Conexión de cada actividad fiscal con su empresa contable.
- Acceso a los datos de las empresas, de forma individual o consolidada.
- Opción de PVP único en todas las empresas.
- Selección de la empresa origen al dispensar.
- Selección de la empresa origen al crear un encargo.

Integración con Ofimática



Si Vd. es un usuario avanzado de Ofimática, seguro que es capaz de sacarle más jugo a su Nixfarma si utiliza las capacidades de integración de las tablas con tratamientos de texto, hojas de cálculo, bases de datos personales, generadores de informes, etc.

- Envío de circulares o cartas personalizadas a clientes, pacientes, médicos, etc.
- Confección de etiquetas de clientes, y etiquetas especiales.
- Cree sus propios informes según su gusto personal y con los datos que Vd. necesite.

Información Precargada

Para empezar a trabajar con Nixfarma, la aplicación se suministra con información ya precargada. Así Vd. no tendrá que preocuparse por crear estos datos.

- Última Base de Datos del Medicamento del C.G.C.O.F.
- Familias y subfamilias.
- Clasificaciones de los productos según el C.G.C.O.F.
- Protocolos de comunicaciones con proveedores para la emisión de pedidos y carga de catálogos.
- Datos de identificación de los Colegios Oficiales de Farmacéuticos.
- Entidades Aseguradoras.
- Divisas.
- Impuestos.
- Provincias.
- Países.
- Lista de mediciones en Atención Farmacéutica.

Personalización

Haga que Nixfarma trabaje como Vd. quiera, que se adapte a sus necesidades y que esté a su servicio. Todas las áreas de Nixfarma disponen de parámetros que Vd. decide cuándo y por qué aplicar.

- General.
- Artículos.
- Almacén.
- Ventas.
- Gestión de recetas.
- Compras.
- Clientes.
- Libros oficiales.
- Cajas.
- Fórmulas magistrales.
- Encargos y Faltas.

Actualización



- Información profesional.
- Nuevas versiones de programa.
- Desde soporte magnético.
- Por Internet desde www.pulsoinformatica.es

Integraciones



Nixfarma está integrado con el resto de componentes de nuestra Línea de Productos para la Farmacia.

CuentaPul. (Módulo opcional)

- Contabilidad General especializada para la Oficina de Farmacia.
- Multiempresa y multiejercicio.
- Definición de planes contables, con uno precargado por defecto.
- Procesos automáticos de determinación de resultados, cierre y apertura de ejercicio.
- Traspaso automático de los apuntes contables de Nixfarma a CuentaPul.

Nixdieta (Módulo opcional)

- Módulo de Nutrición y Dietética.
- Diseño de dietas.
- Integración con Nixfarma para la actualización de las interacciones entre medicamentos y alimentos.

Nixherbo (Módulo opcional)

- Módulo de fitoterapia.
- Tratamientos y preparaciones.
- Dispensación en Nixfarma de los productos incluidos en un tratamiento preparado desde Nixherbo.

Puletiq (Módulo opcional)

- Módulo de etiqueta electrónica para el etiquetado de la parafarmacia expuesta en la sala de ventas de la Farmacia.
- Los precios de Nixfarma se visualizan en la pantalla LCD de la etiqueta electrónica.
- Cuando se cambia un precio en Nixfarma, el nuevo precio aparece en la etiqueta electrónica.
- Varios productos con una sola etiqueta o un producto con varias etiquetas.
- Cambio de un precio, de varios o de todos con opciones de selección.

Procc

DISPENSACION

- Ventas Mostrador.

CLIENTES

- Ficha de cliente.
- Cuenta de cliente.
- Estado de cuentas.
- Deudas.
- Emisión de facturas.
- Histórico de facturas.
- Anulación de facturas.
- Clientes sin ventas.

FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- Tarjetas.
- Sistemas de fidelización.
- Resumen diario.
- Envío de datos.
- Historial de consumos.

ENCARGOS Y FALTAS

- Ficha del encargo.
- Consulta de encargos.
- Faltas en ventas.

LIBRO RECETARIO

- Maestro del libro.
- Emisión del libro.
- Listados preimpresos.

CAJA

- Apertura. Arqueo.
- Arqueo.
- Cuadre.
- Rollo de caja.
- Resumen de caja.

DIARIO DE OPERACIONES

- Informes.
- Diario de trabajo.
- Relación de IVA por tickets.
- Integración con CuentaPul.
- Diario de ventas.

ESTADÍSTICAS

- Compras.
- Ventas.
- Artículos /mes.
- Laboratorios.
- Horaria.
- Por operadores.
- Faltas en ventas.
- Análisis ABC.
- Consumos de clientes.

INFORMACION PROFESIONAL

- Catálogo.
- Sustituciones.
- Principios activos.
- Atenciones y efectos.
- Interacciones.
- Consejos.
- Enfermedades propias.
- Atenciones.
- Grupos terapéuticos.
- Laboratorios.
- Textos propios.
- Conjuntos homogéneos.
- BOT Plus.

PROVEEDORES

- Ficha de proveedor.
- Petición de albaranes por comunicaciones.

- Albaranes.
- Registro de facturas.
- Margen proveedor factura.
- Vencimientos.
- Asignación de proveedores.
- Captura de catálogos y ofertas.

COMPRAS

- Generación de solicitudes.
- Solicitudes de compra.
- Pedidos tipo.
- Necesidades.
- Pedidos.
- Unificación de pedidos.
- Emisión.
- Confirmar pedido.
- Faltas.
- Recepción de pedidos.
- Generación de devoluciones.
- Maestro de devoluciones.

ALMACEN

- Ficha de artículo.
Especialidad y parafarmacia.
- Inventario por producto.
- Inventario agrupado.
- Cálculo del stock mínimo.
- Recuentos.
- Traspaso de mercancía.
- Intercambio entre farmacias.
- Movimientos de almacén.
- Bajo mínimos.
- Situación.
- Existencias Precios referencia.
- Códigos relativos.
- Cambios de código.
- Conexión almacén automático.

e S O S

FACTURACION DE RECETAS.

- Ficha de la entidad aseguradora.
- Grupos de recetas.
- Entrada de recetas.
- Renumerar grupos.
- Facturación de entidades.
- Informe recetas vendidas.
- Excepciones seguro.
- Reembolsos precios de referencia.
- Receta electrónica.

FORMULACIÓN MAGISTRAL

- Formulario.
- Elaboración.
- Formas farmacéuticas.
- Prospectos.
- Registro de PNT.
- Ficha de almacén.
- Recepción.
- Control conformidad.
- Productos.
- Artículos bajo mínimos.
- Inventario.
- Control de caducidad.
- Movimientos de almacén.
- Utillaje.
- Temperaturas.
- Unidades de medida.
- Aumentar precios.
- Cálculo del PVP libre de las materias primas.
- Libro Recetario.

SEGURIDAD

- Control de accesos.
- Bloqueo de operador.
- Opciones utilizadas.
- Procesos críticos.
- Registro de accesos.
- Copia de seguridad.

GESTIÓN DEL PVP

- Fórmulas de cálculo del PVP.
- Cálculo del PVP.
- Tarifas de PVP.
- Descuentos.
- Ofertas.
- Informes de cambio de PVP.
- Etiqueta electrónica.

GESTIÓN DE ETIQUETAS

- Artículos.
- Clientes.
- Pacientes.
- Etiquetas especiales.

ATENCIÓN FARMACEUTICA

- Ficha de paciente.
- Plantillas de paciente.

CONFIGURACIÓN

- Personalización.
- Periferia.
- Países.
- Provincias.
- Divisas.
- Cambio de divisas.
- Impuestos.
- Tarifa impuestos.
- Formas de pago.

- Motivos de devolución.
- Colegios farmacéuticos.
- Especialidades médicas.
- Médicos.
- Tipos de cliente.
- Profesiones.
- Formas de cobro.
- Valores pacientes.
- Motivos de faltas.
- Acciones faltas en ventas.
- Empresas.
- Inicio de ejercicio.
- Contadores.
- Almacenes.
- Plantillas.
- Familias de artículos.
- Clasificaciones.
- Categorías.
- Presentaciones.
- Mis informes.

DEPURACIÓN

- Encargos.
- Faltas.
- Clientes.
- Cuentas de clientes.

Línea de productos para la Farmacia.



Puletiq

Puletiq

Etiquetas electrónicas de precios



Nixdieta

Nixdieta

Dietética y Nutrición.



CuentaPul

CuentaPul

Contabilidad para la Farmacia.



Nixherbo

Nixherbo

Fitoterapia.



Puldata

Puldata

Protección de datos de carácter personal.



Nixfarma DIRECTO

Nixfarma DIRECTO

De persona a persona.



PULSO INFORMÁTICA S.L.

Colón, 86 • 46004 Valencia

Tel. 963 529 192 • Fax. 963 520 078

info@pulsoinformatica.es

www.pulsoinformatica.es