

## Requisitos técnicos

### Servidor

- Procesador Intel Xeon 2,0 GHz.
- RAM 4 Gb DDR EEC.
- Disco duro RAID 5 160Gb
- Alimentación redundante
- Unidad backup removable
- Windows 2003 server.

### Puestos

- Procesador Intel Core Duo 2,0 GHz.
- RAM 2 Gb DDR EEC.
- Disco duro 160Gb
- Windows XP Profesional

## Características técnicas

- Arquitectura de desarrollo en 3 capas: cliente, servidor y BDR.
- Compatible con sistemas de 32 y de 64 bits.
- Análisis e Implementación con tecnologías de modelado orientación a objetos.
- Utilización de tecnología .NET.
- Diseño riguroso siguiendo la guía de estilos Microsoft.
- Incluye Microsoft SQL Server 2005 Express Edition.
- Integración con aplicaciones Office de forma automática (Word, Excel,...).
- Posibilidad de exportación a Open Office.
- Integración con Outlook y navegador de Internet de Microsoft.
- Total adaptación a Windows 2000, Windows XP, Windows Vista, Windows 2003 Server y 2008 Server (Certificado para W2000 Profesional y para Windows XP).
- Posibilidad de elección de servidor y base de datos con la que trabajar en cada una de las aplicaciones FARMATIC que se tengan abiertas.
- Sincronización automática de fecha y hora con el servidor

## Módulo de Ventas

**Una de las tareas esenciales en una oficina de farmacia es la dispensación. FARMATIC dispone de todas las herramientas que hacen ágil (funcionamiento por teclado, tarjetas sanitarias...) y sencillo este proceso, ayudando al usuario a dar un servicio profesional a sus clientes.**

- Explotación de información del Bot Plus del C.G.C.O.F.
- Dispensación mediante receta electrónica según Comunidad Autónoma.
- Posibilidad de combinar varios modos de pago en una misma venta (efectivo, tarjeta y talón).
- Total personalización de tickets, albaranes y facturas: inclusión de imágenes y logos, atributos de letra (color, tipo de letra, tamaño...), márgenes, cabeceras, elección de lengua (castellano, gallego, catalán, euskara, valenciano).
- Integración de Medios de Pago de La Caixa.
- Integración de Medios de Pago PayLink (sin terminales bancarios).
- Control de ventas con tarjeta Travel Club.
- Venta de monodosis.
- Tarjetas identificativas de cliente.
- Varias ventanas de ventas simultáneas.
- Posibilidad de asociar ventanas a vendedores.
- Lectura de código barras de prescripción D.O.E.
- Canje y redención de puntos promocionales.
- Gestión de presupuestos.
- Aplicación de promociones en la venta (en euros, puntos, artículos, lotes, descuentos). Señalización mediante iconos. Control de horarios de aplicación de cada promoción.
- Posibilidad de captar datos para uso en acciones de marketing y fidelización.
- Lectura inteligente de tarjetas sanitarias (control de CIP válidos, comprobación de fechas de validez, tipo de tarjeta, etc.).
- Búsqueda opcional en histórico de tarjetas ligadas a un cliente.

- Líneas de crédito y contado en una misma operación de venta.
- Aviso de aportación reducida en dispensación de recetas de artículos del grupo terapéutico C10AA.
- Posibilidad de doble moneda.
- Lectura códigos PDF de recetas.
- Gestión de encargos.
- Gestión de artículos bioequivalentes.
- Temas autonómicos.
- Información sanitaria en línea (Atención Farmacéutica) en fichas reducidas.
- Atención Farmacéutica del C.G.C.O.F.
- Atención Farmacéutica de Murcia.
- Gestión de descuentos por tipo de artículo.
- Descuento habitual y máximo por artículo.
- Franja horaria de aplicación de descuentos.
- Visualización gráfica mediante iconos del tipo de línea de venta
- Posibilidad de eliminar de forma automática las fechas de caducidad a fin de existencias.
- Control de unidades recetas grupo terapéutico J01.
- Envío y recepción de mensajes entre vendedores.
- Y otras muchas funciones para dar agilidad en el mostrador.

### Módulo de Caja

**Comprobar la información recogida por la aplicación desde todos los procesos que afectan a la caja, verificar el cuadro de la misma, control de pagos con tarjeta, asignar dinero para cambios; garantizando el riguroso control que las mismas requieren.**

- Control de cajas independientes por puestos de trabajo y/o vendedores.
- Cajas independientes para cada actividad fiscal definida (farmacia, óptica, herboristería, ...).
- Consulta de caja actual o cajas ya cerradas.
- Reimpresión de informes de cualquier caja ya cerrada.
- Información de ventas desglosada por tipo de operación.
- Acotación en consultas (tipo de movimiento, modo de pago, vendedor...).
- Resúmenes de caja por pantalla.

### Módulo de Compras

**FARMATIC aporta todos los procesos que permiten al usuario llevar un riguroso control de las necesidades de compra, así como un riguroso control de la mercancía recibida, pudiendo obtener datos estadísticos que le faciliten alcanzar una ventajosa política de compras.**

**La posibilidad de comparar diferentes ofertas facilita el conseguir un mayor margen.**

- Por rotura de stocks, según consumos previos, pedidos directos.
- Simulación de condiciones de compra.
- Definición de tabla de márgenes oficiales por límites de P.V.P. (porcentajes e importes absolutos).
- Posibilidad de cálculo del P.V.P. en base a precio de coste y margen de beneficio deseado.
- Diferentes modalidades de cálculo del precio de coste, según artículos: a partir de P.V.P. o a partir de precio de albarán.
- Optimización de pedidos según condiciones de proveedor.
- Posibilidad de aviso/gestión automática de recepción de mercancía incluida en encargos realizados por clientes y pendientes de entrega.
- En recepciones a precio de albarán, posibilidad de cálculo del nuevo PVP ajustándolo de tal forma que termine en 0, 5 ó 9, redondeándose al alza, a la media o a la baja. Esta gestión podrá ajustarse específicamente para cada una de las familias de artículos con las que se trabaje.
- Histórico de compras.
- Cuadros estadísticos de compras.
- Generación automática de vencimientos de pago de las facturas atendiendo a la forma de pago establecida para cada proveedor.
- Definición de condiciones financieras de proveedor.
- Envío conjunto de pedidos vía módem.
- Gestión de faltas automatizada en el envío del pedido.
- Control de pedidos de recepción a largo plazo.
- Gestión de estudio de márgenes obtenidos por período, por proveedores, por familias.
- Consulta de recepciones ya pasadas y cerradas.
- Gestión automática de bonificaciones.

## Control de Almacén

**El hecho de disponer de herramientas que proporcionen amplia información sobre el estado y movimiento del almacén facilita un mayor control sobre éste, cuyo resultado es un punto de referencia real en el que basar la toma de decisiones para lograr una mejor gestión de la oficina de farmacia a través de un almacén adaptado a sus ventas.**

## Comunicaciones

**FARMATIC le facilita el aspecto técnico de las comunicaciones vía módem y web, permitiéndole acceso a todos los centros de distribución. Envío de pedidos, captación de bases de datos de proveedores, actualización de bonificaciones.**

## Gestión de Clientes y Pacientes

**FARMATIC incluye todos aquellos procesos que facilitan un correcto seguimiento de las operaciones realizadas a los clientes de la farmacia, lo que redundará en un mayor control en la gestión de las mismas y una mejor y más satisfactoria atención a dichos clientes.**

**Sus herramientas de marketing y fidelización le permitirán conocer a sus clientes y de esta forma enfocar su almacén y sus servicios a las demandas de sus clientes.**

- Generación automática de etiquetas.
- Gestión administrativa de albaranes y facturas.
- Posibilidad de recepción parcial y posibilidad de interrupción de la misma sin pérdida de los datos ya introducidos.
- Envío y recepción de mensajes entre vendedores.
- Generador de informes de artículos que permite obtener fácilmente en cada momento la información concreta que se precise sobre los artículos que se precise.
- Inventario continuo automatizado.
- Comparativa del estado del almacén en diferentes momentos.
- Grabación de inventarios para su posterior consulta o impresión.
- Análisis ABCD atendiendo a cualquier estudio que se desee realizar.
- Libre generación de listas de artículos según criterios propios.
- Actualización automática de listas de artículos.
- Múltiples modalidades de estadísticas, sin límites de tiempo.
- Modificación masiva de datos de artículos.
- Inventarios comparativos.
- Proceso de edición de inventario para actualización de stocks de forma manual, desde recepción o a partir de un fichero txt
- Catálogos de proveedor vía módem.
- Bonificaciones de proveedor vía módem.
- Servicios vía módem específicos de cada centro (pedido en línea, consulta de existencias, estado de cuentas...)
- Pedidos Fedicom.
- Comunicación unidireccional y bidireccional.
- Multiplicidad de protocolos de proveedor.
- Captura automática de protocolos.
- Sencilla configuración de parámetros de módem.
- Conciliación automática de ventas y pagos.
- Control de riesgo máximo permitido particularmente para cada cliente, saldo de aviso, con posibilidad de bloqueo de la venta a clientes a los que se desea limitar el crédito.
- Posibilidad de uso de tarjetas de fidelización.
- Generador de informes de clientes que permite obtener fácilmente información precisa sobre los clientes y sus consumos.
- Generación de listas de clientes para su explotación en diversos procesos de la aplicación.
- Actualización automática de listas de clientes.
- Gestión automatizada de avisos SMS y/o e-mail a clientes (por ejemplo, para la notificación de encargos recibidos).
- Definición de circulares a clientes, pudiéndose personalizar para los clientes que se considere oportuno en cada momento.
- Diseñador de facturas y albaranes, de forma que puedan personalizarse con los diseños que cada usuario considere oportunos. Posibilidad de inclusión de imágenes y logos en las facturas y albaranes.
- Reimpresión de cualquier documento emitido (facturas, albaranes, tickets).
- Facturación individual o global (entre fechas, por tipo de venta, por clientes...).
- Redirección de facturas (residencias, familias,...).
- Histórico de facturas.
- Recuperación de ventas y pagos para su gestión directa en ventas mostrador.
- Recetas pendientes (pago aplazado o inmediato).

- Estadísticas de consumos sin límites de fechas.
- Asignación a clientes de ventas pasadas.
- Control de medicación habitual.
- Histórico de medicación dispensada.
- Control de enfermedades.
- Detección de interacciones en el momento de la venta.
- Impresión de textos para entrega al cliente.
- Relación cliente / pacientes.
- Control de ofertas y promociones aplicadas a cada cliente.
- Posibilidad de clasificación de los clientes por categorías de libre definición.
- Posibilidad de estudio de ventas a clientes por categorías.
- Posibilidad de cruzar categorías de clientes con categorías de artículos.

### Gestión de Recetas

**FARMATIC le ayuda a gestionar y controlar las recetas que hayan tenido entrada en la oficina de farmacia para proceder a su posterior facturación al organismo correspondiente.**

**FARMATIC contempla las tarjetas sanitarias de las distintas comunidades.**

- Aplicación automática de deducciones vigentes
- Simulación de aplicación de deducciones.
- Generación de liquidaciones.
- Definición de tablas de deducciones.
- Estadillos de facturación según exigencias de cada Colegio.
- Control de entregas parciales.
- Exportación de recetas en soporte magnético.
- Gestión de Tarjeta Sanitaria Individual.
- Gestión de bloques automática o manual.
- Histórico de recetas facturadas.
- Histórico de recetas exportadas.
- Histórico de liquidaciones (pendientes y notificadas).
- Amplia gestión de tarjetas sanitarias: comprobación de datos introducidos, introducción manual o automática, cuadro con información registrada por mostrador...
- Exportación al colegio de las recetas ligadas a datos de tarjetas sanitarias.

### Contabilidad

**No es meramente una exigencia fiscal, sino también un método de control interno.**

- Contabilidad integrada y totalmente automatizada.
- Todos los informes oficiales.
- Gestión y control de vencimientos en todo tipo de pagos.
- Cierre contable automático.
- Posibilidad de llevar varias contabilidades.
- Definición propia de esquemas contables.

### Gestión multiempresa

**Una herramienta que busca rentabilidad para la farmacia a través del ahorro fiscal, dividiendo las actividades en la farmacia y gestionándolas como una sola actividad.**

- Control independiente de varias actividades fiscales (farmacia, óptica, herboristería, ...), a nivel contable y administrativo.
- Tickets independientes por actividad.
- Posibilidad de visualizar información (almacén, ventas, pedidos, ...) por actividad o en conjunto.
- Contabilización independiente por actividad.
- Con Multialmacén es posible asociar la gestión multiempresa a almacenes, identificando almacenes con actividades fiscales.

### Gestión de avisos SMS

**Una práctica funcionalidad que posibilita avisarle a Ud. y a sus clientes con un mensaje telefónico SMS o correo electrónico sobre distintos eventos que ocurran en la farmacia.**

Permite el envío de mensajes al móvil (SMS) y/o correo electrónico a los clientes, vendedores, o cualquier otro destinatario cuando ello sea preciso.

El usuario determinará en qué situaciones procede enviar automáticamente un correo o SMS, a qué personas y qué texto debe contener.

Posibilidad de controlar "alertas", es decir, situaciones de las que el farmacéutico quiera tener aviso vía SMS o e-mail cuando se produzcan.

Es posible también el envío de correos y/o SMS a cualquier destinatario de forma manual en el momento que se desee.

### Importación de datos

**Los datos introducidos en otras**

- Incorporación fácil y segura de datos de otras

**aplicaciones siguen siendo vigentes... Por tanto, FARMATIC dispone de herramientas para poder incorporarlos en su base de datos.**

aplicaciones

BitFarma, Cler, CofaGest, Cofares, Compufarma, Dai, Estudio2, FarMac, FarmaCentro, FarmacoTools, FarmaGab, FarmaGes, FarmaLog, FarmaPlus, FarmaWin, FarWin, Federacion, Formulacion Federacion, Galeno, Golden, Ign, IofGest, LogicWin, Nixfarma, NovoFar, RioFarco(Asclepio), Safa, UnycopWin, Visual Farma, VentaplusChequeo, XefarBoy

## Seguridad

**La seguridad de los datos es un aspecto fundamental a tener en cuenta al informatizar la oficina de farmacia. FARMATIC dispone de todos los procesos que permiten la obtención y verificación de copias de seguridad y la recuperación de información si fuese necesario, siendo estos procesos de fácil manejo para el usuario.**

- Replicación de datos en más de un servidor.
- Elección de servidor con el que trabajar en cada sesión de Farmatic.
- Copias de seguridad en disco local, red, streamer.
- Programación de copias de seguridad.
- Propuesta de plan de copias por defecto.
- Verificación de copias.
- Importación y exportación de datos parciales.
- Histórico de copias de seguridad.
- Registro de cambios de P.V.P.
- Histórico de modificaciones en stock.
- Diario de ventas por vendedor, por cliente, por fechas, por tipo de venta...
- Control de accesos a procesos protegidos por el usuario.
- Asignación de contraseña de identificación de cada vendedor.
- Asignación de personal autorizado o no en cada proceso.
- Registro de acceso a procesos protegidos.
- Fácil activación de gestión de control L.O.P.D..

## Atención Farmacéutica

**Este módulo incorpora todos los procesos que permitirán al usuario mejorar la asistencia y dispensación al cliente, ya que facilitarán la introducción y explotación de los historiales médicos de cada paciente, de forma que el farmacéutico puede efectuar seguimientos personalizados con un mayor control de atención al paciente.**

**Recoge las normas para el C.G.C.O.F. dicta en su actual proyecto de Atención Farmacéutica.**

Información farmacoterapéutica: Posología según enfermedades, dosis más frecuente y duración de envase, interacciones de medicamentos, principios activos y/o grupos terapéuticos, también de éstos con enfermedades, alergias, intolerancias, embarazo, lactancia, edad, estilos de vida...

Definición de enfermedades, alergias, intolerancias, estados en la maternidad, antecedentes familiares, reacciones adversas...

Historia clínica del paciente (enfermedades, alergias, estilos de vida, intolerancias, reacciones adversas a medicamentos, medicación habitual, medicación dispensada, estilos de vida...). Impreso de recogida de datos.

Asociación clientes/pacientes.

Controles de tensión, vacunación, analíticas, maternidad, crecimiento. Tablas estándar, calendarios, graficos comparativos por pantalla y por impresora.

Selección de controles a realizar en ventas según pacientes.

Gestión de infra y sobredosificación, así como de duración de tratamientos. Control de incumplimiento terapéutico y duplicidad terapéutica.

Anotaciones automatizadas a historial del paciente.

Control de medicación prevista.

Control de incidencias, intervenciones farmacéuticas y atenciones farmacéuticas.

Generación de intervenciones, automáticas, manuales