

# Nixfarma **MULTIEMPRESA**

## **G**ESTIÓN **D**E **V**ARIAS **E**MPRESAS



### Separe la venta de la parafarmacia de las especialidades.

- **Cumpliendo con la legalidad.**
- **De forma fácil y sencilla.**
- **Y con una rápida puesta en marcha.**



**PULSO INFORMÁTICA S.L.U.**  
COLÓN, 86 - 46004 VALENCIA  
T - 963 529 192 F - 963 520 078  
info@pulsoinformatica.es  
[www.pulsoinformatica.es](http://www.pulsoinformatica.es)



powered by **glintt**



## PRESENTACIÓN

Una de las actividades que más y mejor cuidan las empresas es el estricto cumplimiento de sus obligaciones en materia fiscal, ya que son conscientes que una mala praxis en esta área puede tener consecuencias económicas no deseadas, así como una mala imagen ante lo que se vería como falta de compromiso con la Responsabilidad Social Corporativa. No obstante las empresas si que tienden a optimizar su relación con el fisco, usando todos los recursos que la Ley pone a su disposición para que esta relación sea justa y equitativa.

En el sector de la Farmacia, los expertos fiscales aconsejan a sus clientes que separen la venta de las Especialidades de la Parafarmacia, ya que así se consiguen tipos de gravamen menores, y por lo tanto, un pago más reducido de impuestos. La forma legal de dar cobertura a esta posibilidad es separar societariamente la venta de la parafarmacia e incluirla en una Sociedad Limitada.

Esta realidad, a la que no puede ser ajena **Nixfarma**, exige una respuesta en forma de una solución que permita trabajar con dos empresas diferentes. Y esta solución es **Nixfarma MULTIEMPRESA**, un módulo de **Nixfarma** que soluciona definitivamente la problemática mencionada, de dos empresas de la misma Farmacia.

## ALCANCE

**Nixfarma MULTIEMPRESA** le permite conseguir que el trabajo con las dos empresas sea muy fácil y sencillo ya que su potente sistema de parametrización va a hacer que trabaje como Vd. quiera.

Además dispone de herramientas muy eficaces para el traspaso de datos, con el objeto de tener la información cargada en la segunda empresa rápidamente y sin ningún esfuerzo y así poder trabajar con ambas empresas desde el primer minuto, sin esperas ni actualizaciones.

Y además, al trabajar con **Nixfarma MULTIEMPRESA** se activan en los programas que lo necesiten el poder operar con una empresa, con la otra o con el consolidado, para no perder de vista la totalidad del negocio, a pesar de tenerlo separado en dos empresas diferentes.

## HERRAMIENTAS DISPONIBLES

### ➤ PARAMETRIZACIÓN

**Nixfarma MULTIEMPRESA** trabaja para Vd. y es Vd. el que elige cómo va a actuar, mediante un potente sistema de parámetros:

Creación automática de dos empresas en el mismo **Nixfarma**.



Selección de empresa principal (Farmacia) y empresa secundaria (parafarmacia).

Mantener los mismos precios de venta en ambas empresas.

Opción de seleccionar la empresa que dispensa al realizar una venta libre.

Opción de forzar la venta de un producto de una empresa en la otra.

Opción consolidada o separada de las estadísticas de compras y ventas.

Impresión de 3 tickets en la venta, uno por empresa y otro por el total.

## ➤ PUESTA EN MARCHA

**Nixfarma MULTIEMPRESA** dispone de herramientas que le facilita la puesta en marcha de las dos empresas:

Sistema de protección de accesos por empresa.

Traspaso de mercancía entre una empresa y otra de forma automática.



Potente selección de los artículos a traspasar de una empresa a otra.

Opción de traspaso siempre operativa.

Fijar la marca de venta de un producto de parafarmacia para que pueda ser dispensado desde una empresa o desde las dos.

Y en el trabajo diario con **Nixfarma MULTIEMPRESA** va a contar con las siguientes funcionalidades:

## ➤ DISPENSACIÓN

Dispensar productos de ambas empresas desde el mismo punto de venta.

Asignar automáticamente la venta de un producto a una empresa u otra.

Dispensar por la Farmacia los productos que tengan receta a entidad o que sean de una especialidad con venta libre.

Dispensar productos de parafarmacia prioritariamente desde la empresa 2, hasta fin de existencias.

Una dispensación única con productos de cada empresa da lugar a dos anotaciones en cuenta de cliente, una por empresa.

Tickets separados por empresa y por el total.

Emisión de dos facturas desde una misma dispensación con productos de ambas empresas.

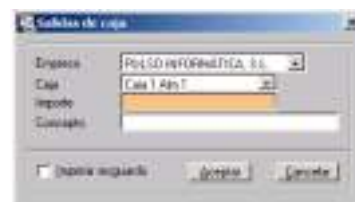
Los encargos se asignan a cada empresa según el producto que se reserve.

Anotación única en ficha de paciente de todos los productos dispensados.

## ➤ CAJA Y DIARIO DE OPERACIONES

Operaciones únicas de apertura y arqueo de caja.

Salidas de caja por empresa.



Se pueden obtener los informes por empresa o el consolidado de ambas.

## ➤ GESTIÓN DE CLIENTES

Cliente único que se crea automáticamente en las dos empresas.

Saldo calculado desde los movimientos de ambas empresas.

El total de la cuenta se presenta por separado y por la suma de los totales de ambas empresas.

|                    |       |      |       |
|--------------------|-------|------|-------|
| Saldo anterior     | 0,00  | 0,00 | 0,00  |
| + Ventas           | 30,34 | 4,75 | 41,17 |
| - Descuentos       | 0,00  | 0,00 | 0,00  |
| - Pagos            | 0,00  | 4,00 | 4,00  |
| = Saldo actual     | 30,34 | 0,75 | 31,09 |
| Saldo bonificación |       |      |       |

Acceso único a la cuenta del cliente desde la empresa principal.

La cuenta del cliente contiene todos los movimientos efectuados en las dos empresas.

Se permiten obtener informes por empresa o el consolidado de ambas del Estado de Cuentas, Deudas y Clientes sin ventas.

## ➤ ENCARGOS Y FALTAS

Acceso a Encargos y Faltas desde la empresa principal.

Opción de cambio de empresa en las líneas de un encargo o en una falta.

## ➤ COMPRAS

Gestión de compras independiente para cada empresa que gestiona sus pedidos, albaranes, facturas, pagos...

Cálculos estadísticos de compras y ventas separados o consolidados a la hora de preparar los pedidos.

## ➤ GESTIÓN DE ALMACÉN

La ficha de una especialidad sólo es accesible desde la empresa principal.

La ficha de un producto de parafarmacia será accesible desde las dos empresas y al crearlo en la empresa principal, se crea automáticamente en la secundaria.

La gestión de tarifas se realiza desde la empresa principal pero se aplica a ambas empresas.

Las faltas se anotan en la empresa que genera el encargo.