

Descripción detallada del ERP

Manager

Descripción General

Fácil de implementar y fácil de usar.

Manager es un excelente software de administración y de gestión, probado por más de 15 años en más de 1.000 empresas de todos los tamaños y con más de 7.000 licencias instaladas. Además de sus características técnicas sobresalientes, es fácil de usar. Cuenta con una interfaz sumamente legible y amigable para el usuario y responde en forma precisa a sus peticiones de información y procesamiento de datos.

Por esta razón, usted puede comenzar a usarlo apenas instalado, obteniendo resultados en forma inmediata. Manager es tan simple como eso: instalar, cargar el programa y ¡a trabajar!. Usted podrá automatizar rápidamente todas las tareas de administración como contabilidad, tesorería, facturación, control de inventario, cuentas corrientes de clientes y proveedores, etc., y aumentar la eficiencia de las personas que las realizan. A partir de este trabajo con unos pocos clic del mouse, usted obtendrá valiosa información que le permitirá tomar mejores y más oportunas decisiones, sin necesidad de realizar ningún trabajo adicional.

Pero esto no es todo, Manager le permitirá desarrollar una nueva forma de hacer las cosas. Usted será el motor de un incremento

notable de eficiencia en su organización en cada uno de sus niveles. Un camino seguro para aumentar la rentabilidad. Manager le cambiará la forma de trabajar y ver los negocios, tanto a usted como a sus colaboradores dentro y fuera de la empresa.

Por qué Manager le permite aumentar la rentabilidad de su empresa.

Manager le permitirá aumentar la rentabilidad de su negocio, gracias a un modelo de gestión flexible, capaz de adaptarse perfectamente a cualquier tipo de empresa, tal como lo demuestra nuestra amplia cartera de clientes. Este modelo elimina la duplicidad de funciones y coordina las acciones de las diferentes áreas de su organización, facilitando así sus procesos administrativos habituales, sin necesidad de incorporar otras tareas. A partir del programa mismo, se genera toda la información que su empresa requiere, la que se encuentra así permanentemente actualizada y es completamente confiable.

Manager facilita el trabajo en equipo.

La clave de Manager está en una integración efectiva de toda la organización, tanto a nivel gerencial como operativo. Manager contiene, en forma implícita, un modelo simple y muy eficiente de administración, basado en que cada persona realice sólo las tareas necesarias, con un mínimo de trabajo y que, sin tener prácticamente conciencia de ello, genere toda la

información que requiere el resto de la organización. El software hace que el proceso sea automático.

A modo de ejemplo, cuando un vendedor hace una factura, sin necesidad de hacer nada especial para lograrlo, está actualizando la información de los inventarios, emitiendo en bodega un listado para preparar el pedido, verificando el crédito del cliente, actualizando la información de cuantas corrientes, generando el libro de compra y muchas otras tareas más. Pero, probablemente, lo más importante es que está creando valiosa información de gestión, que posteriormente podrá ser analizada en forma de gráficos y tablas para tomar decisiones a nivel gerencial.

Cada persona sabrá en todo momento exactamente qué hacer y cuándo.

A través de exclusivo Módulo de Accione, Manager permite integrar la información de administración con la programación de las tareas de las personas, manejando la agenda de cada usuario, creando y archivando en cosa de segundos cartas y faxes e incluso administrando todas las comunicaciones internas y externas de la empresa. Dado que Manager opera en la red, el módulo de acciones permite coordinar a las personas, fijar compromisos, enviar mensajes y un sin fin de otras tareas de trabajo grupal.

Toda la información de su empresa se encontrará integrada y disponible permanentemente.

A diferencia de otros productos disponibles en el mercado, el Módulo de Acciones se encuentra totalmente integrado con el sistema de administración, creando así un ambiente de trabajo uniforme y relacionando toda la información automáticamente. Esto es especialmente importante, tanto desde la perspectiva de la comunicación como de los servicios al cliente. Usted podrá saber en cualquier momento, todo lo que ocurre con sus clientes. Los productos que han adquirido, sus deudas, los productos por despachar, los contratos vigentes, las reuniones sostenidas, los faxes y cartas enviadas, llegando incluso a saber el día y hora de las comunicaciones telefónicas y aunque parezca increíble, realizando de una forma más simple las mismas tareas que hoy se realizan en su empresa.

Fortalece su área de ventas.

El modelo de operación de Manager entrega especial énfasis al manejo de la información de clientes, al punto de venta y al apoyo de la gestión de vendedores, lográndose de esta forma una mejor focalización de las acciones de marketing y mejores resultados de la fuerza de venta.

Entrega información para decisiones informadas y oportunas.

Gracias a los módulos de Gestión Gerencial,

usted o sus ejecutivos – con sólo usar el mouse y sin ningún trabajo adicional – pueden obtener en forma de tablas o si lo prefiere, mediante gráficos en pantalla o impresos, toda la información requerida para tomar decisiones oportunas e informadas.

Mínimo de papeles en su empresa.

Mantener un archivo en papel es caro, el acceso a la información es lento y ocupa grandes espacios. Manager permite crear y archivar digitalmente todos los documentos tradicionales de los sistemas de administración como facturas, guías de despacho, cotizaciones, notas de venta y otros, pero además le permite crear y archivar prácticamente cualquier otro papel como contratos, cartas y faxes. Así, prácticamente todos los documentos se encuentran dentro del sistema, con lo cual se elimina una parte importante del costo de administración del archivo de papeles y los usuarios pueden acceder a los documentos que requieren en forma instantánea y por múltiples criterios de búsqueda.

Documentos e informes con una presentación impecable.

Manager aprovecha todas las capacidades gráficas de su impresora y agrega el logotipo de su empresa en color o blanco y negro. Sus informes y documentos tendrán una presentación impecable y usted eliminará las molestias y el costo de manejar formularios preimpresos. Los únicos

formularios que deberá tener son aquellos que timbra el SII, tales como facturas, guías de despacho o notas de crédito.

Emite informes a su medida.

Antes de emitir los informes, Manager le permite controlar los parámetros para la emisión de los mismos: rangos de fechas, de productos u otros criterios de ordenamiento. Además, puede decidir si quiere visualizar el informe en pantalla o imprimirlo, incluyendo por supuesto la opción de enviarlo directamente por fax.

Relacione la información en forma inteligente.

Manager tiene una enorme capacidad para realizar consultas a la información contenida en su base de datos. Con un simple clic, usted puede obtener en cualquier momento toda la información que necesita. A modo de ejemplo, desde una factura usted puede, con un clic, ver la ficha del cliente, listar todos los documentos asociados a la factura, tales como la guía de despacho u otros. Si le interesa la información relacionada con algunos de los productos incluidos en la factura, también con un simple clic podrá ver la ficha del producto, su stock, productos alternativos en disponibilidad, o lo que usted pueda necesitar. Esta funcionalidad está presente a lo largo de todo el sistema.

Así mismo, Manager le permite navegar libremente por la información de su empresa. Usted puede por ejemplo, partiendo del

Balance, con un clic, ir a los movimientos de una cuenta para luego pasar a los documentos pendientes de un cliente y con otro clic, abrir una factura en particular. Cuando usted navega por la información sigue teniendo a su disposición toda la funcionalidad de Manager y puede modificar o eliminar datos en línea si está autorizado y cuenta con los privilegios asignados por el administrador para hacerlo.

Usted no pierde los documentos que ya tiene impresos.

Manager le permite usar las guías de despacho y facturas que ya tiene su empresa, aún cuando no sean formularios continuos. El sistema le permite ajustar la posición de los campos a cualquier formato.

Óptimo manejo de sucursales.

Manager permite manejar sucursales simulando un enlace permanente entre ellas. Para ello, las sucursales envían periódicamente un archivo con sus movimientos a la casa matriz donde se actualiza el sistema central. Por su parte, la casa matriz devuelve a las sucursales un archivo con toda la información que deben actualizar, de manera que el sistema se comporta en forma similar a la de un sistema interconectado pero sin los costos y dificultades técnicas que ello representa.

Control de acceso.

Manager cuenta con un flexible, y a la vez, estricto sistema de control de acceso, que

mediante palabras claves le permite definir exactamente que información puede ingresar, modificar, borrar o ver cada usuario, así como las funciones del sistema a las que puede acceder.

Importación y exportación de datos.

Manager tiene múltiples capacidades para importar y exportar datos, de modo que durante la puesta en marcha y la operación usted puede cargar información disponible en formato digital.

Exportando datos, usted puede extraer información para procesarla con sus herramientas favoritas de software tales como procesadores de texto o planillas de cálculo.

Integración con otros sistemas.

Usted puede crear y leer documentos digitales, permitiendo una integración en ambos sentidos con cualquier sistema, ya sea que hayan sido desarrollados por su empresa o adquiridos en el mercado.

Asimismo, usted puede acceder a la base de datos de Manager vía ODBC, lo que le permite realizar cualquier acción sobre los datos, ya sea de consulta o actualización.

Por último, usted puede acceder a la base de datos mediante cualquier herramienta de programación que maneje formato DBF

Requerimientos Técnicos

Manager ERP requiere equipos Pentium IV o superiores, con alguno de los siguientes sistemas operativos: Windows 98, Windows NT, Windows XP profesional en cualquiera de sus versiones. Para la operación en red se requiere de un Servidor dedicado con sistema operativo Windows XP o NT y motor de base de datos SQL Server versión 2000 o 2005. En ambiente ASP se requieren impresoras compatibles con Terminal Service de Microsoft.

Ambiente De Desarrollo

Manager ERP se haya desarrollado sobre base de datos Microsoft SQL Server, y Visual Studio de Microsoft.

Inteligencia Comercial

Al contar con el Módulo de Gestión de Manager, usted podrá saber exactamente qué está pasando en su empresa y tomar decisiones oportunas y correctas en el plano político, táctico y estratégico.

Toda la información comercial de su empresa estará a su alcance mediante

tablas y gráficos mensuales y acumulados, que usted podrá profundizar y procesar en pantalla usando el Mouse, según sus requerimientos de momento, llegando incluso a los documentos fuente. Al contar con esta información, no sólo obtendrá respuesta a sus consultas. Además, del análisis de la misma, surgirán nuevas interrogantes que podrá responderse inmediatamente.

Tenga una visión global de lo que está ocurriendo en su empresa en cosa de minutos

El módulo de gestión cuenta con un conjunto de tablas y gráficos predefinidos que se despliegan de manera similar a una presentación con diapositivas y que le permitirá tener instantáneamente una visión global de lo que está pasando en el área comercial de su empresa en una visión única y global.

Analice la información de las cotizaciones

Al contar con este módulo, usted podrá evaluar como cotiza su fuerza de venta. A modo de ejemplo, usted podrá saber qué productos o servicios ofrecen, a quién, a qué margen o detectar variaciones en la forma de cotizar entre diferentes vendedores. Toda esta información le permitirá identificar oportunamente problemas u oportunidades y realizar las correcciones necesarias.

Sepa quiénes son sus mejores vendedores, clientes y productos

Cree con un solo clic un ranking de los mejores vendedores, clientes o productos.

Conozca exactamente qué es lo que se vende y cómo contribuye al resultado de su negocio

Usted podrá analizar en forma dinámica exactamente qué se vende y cómo se vende. Entre la información que tendrá disponible se encuentra:

- Los volúmenes y montos vendidos
- Los márgenes absolutos y porcentuales
- El desglose de toda esta información por múltiples variables tales como vendedores, productos, sucursales o combinaciones de éstas.

Toda esta información puede obtenerse a nivel parcial, como por ejemplo lo vendido de un subconjunto de productos, vendedores, centros de costo, sucursales u otros, o por la totalidad de los mismos.

Registre y controle los presupuestos de venta de la empresa

Usted podrá definir presupuestos de venta a nivel de cada vendedor, producto o servicio y también por cliente.

La ejecución presupuestaria podrá ser consultada en pantalla y obtener el nivel de cumplimiento en porcentaje o monto. La información de presupuestos podrá ser

agregada o desagregada y graficada según sus necesidades.

Inteligencia Financiera

El módulo de gestión le permitirá obtener rápidamente en forma de tablas y gráficos toda la información financiera, de cuentas corrientes y control presupuestario que usted necesita para tomar decisiones oportunas e informadas.

Controle sus presupuestos generales y por centro de costo sin ningún esfuerzo adicional

Además del plan de cuentas contables, usted puede crear un plan de cuentas presupuestario y asociar unas con otras. Así, podrá definir y controlar presupuestos generales y por centros de costo sin necesidad de ningún proceso adicional a los procedimientos contables normales.

Tome decisiones oportunas e informadas, teniendo a la mano toda la información financiera de su empresa

Gracias al Módulo de Gestión, especialmente diseñado para apoyar a la Gerencia, usted tendrá toda la información de orden financiero que requiera para tomar decisiones oportunas e informadas. Esta información se presenta en forma de tablas y gráficos similares a los de una planilla de cálculo.

Conozca en detalle como se comportan sus clientes con relación al cumplimiento en plazos de pago

Usted podrá crear un ranking de sus clientes en función del cumplimiento de los plazos de pago y saber con precisión quiénes son los clientes que cancelan en forma oportuna sus compromisos y quienes los que se atrasan habitualmente. Además, podrá saber cuál es el costo que representa para su empresa el retraso en los pagos.

Asimismo, usted podrá conocer detalladamente el comportamiento de un cliente con relación a los compromisos de pago: cuantos días se atrasa en pagar, que porcentaje de los documentos cancela dentro y fuera del plazo y cual es el costo que generan esos atrasos.

Otra función que le resultará muy útil es el cuadro de deuda clasificada por periodos de vencimiento, como por ejemplo cada treinta días o semanalmente.

Analice sus Estados Financieros en forma dinámica

Manager presenta, en el ámbito general o de centros de costo, los Balances y Estados de resultados mensuales o acumulados en cuadros tipo planillas de cálculos. Allí, usted tendrá una visión de la evolución de la empresa a lo largo del tiempo, podrá agregar o desagregar la información y profundizar hasta llegar al documento fuente. Toda esta

información puede ser reorganizada en la misma ventana y crear gráficos según sus requerimientos.

Cree informes financieros según sus necesidades y conozca exactamente la situación de su empresa

El módulo de Gestión Financiera le permite crear sus propios informes, estableciendo operaciones aritméticas entre cuentas. De esta forma, usted puede crear un Modelo de indicadores de gestión que le permitan saber exactamente y en forma gráfica qué es lo que está pasando en su empresa.

En los informes financieros personalizados, se muestran los valores mensuales o acumulados de modo que usted conozca la evolución en el tiempo de las variables. Estos informes se pueden ver como una planilla o en forma similar a una presentación con diapositivas, apoyando cada variable con un gráfico.

Analice en pantalla el resultado de la ejecución presupuestaria

El módulo de gestión incluye los cuadros necesarios para realizar en pantalla el análisis presupuestario, de modo que usted puede partir de grandes cifras e ir profundizando en la información de acuerdo a sus requerimientos. La información presupuestaria se puede ver en forma de tablas o de gráficos.

Manager Information Center



Manager information Center es la herramienta que le permitirá usar libremente la información de su empresa sin necesidad de aprender nada nuevo; solo necesita Outlook y Excel para utilizarla.

Las aplicaciones de Manager information Center son ilimitadas. Usted puede: trabajar con los informes predefinidos que vienen listos para usar, crear informes a la medida de las necesidades de su empresa. Distribuir automáticamente los informes por e-mail según eventos de envío programados, generar alertas, realizar procesos de actualización automáticos sobre la base de datos, integrar Manager con otras aplicaciones de su empresa y mucho más.

Manager information Center provee un ambiente de diseño, ejecución y administración de consultas que incluye el control de autorizaciones. Los informes que genera Manager Information Center utilizan cubos dinámicos de EXCEL usted recibe un informe dinámico que puede utilizar de múltiples maneras, generar gráficos, pivotear la, información o filtrarla, en fin todas las posibilidades que ofrece Excel.

Si usted cuenta con personal que domina el lenguaje SQL, Manager Information Center le permitirá podrá construir sus

propias sentencias SQL, ya sea para generar informes o desencadenar otros comando sobre la base de datos, tales como ejecutar sentencias de actualización procedimientos almacenados o cualquiera de las múltiples capacidades de la Base de Datos Microsoft SQL Server.

Cientes

Dado que el manejo de información de clientes, actuales o potenciales, es vital en cualquier negocio, usted tendrá a su disposición toda la información de las instituciones y personas que conforman su base de datos y contará con múltiples opciones para listar y consultar esta información. Los clientes se pueden clasificar de diversas formas para luego facilitar la obtención de estadísticas y otras funciones de gestión de la cartera de clientes.

Al implementar Manager usted aprovecha toda la información que tiene de sus clientes

Si usted tiene información de sus clientes en archivos computacionales, al implementar Manager podrá importarla sin necesidad de digitarla nuevamente.

Controle la información básica de sus clientes

Con Manager usted tendrá a la mano toda la información que requiere de sus clientes. Por ejemplo:

Datos básicos de la empresa: Razón social, RUT, nombre de fantasía, dirección, teléfono, fax, e-mail, entre otros.

El vendedor que lo atiende.

Fechas relevantes, tales como: primer contacto, primera venta, última venta, último contacto.

Clasificaciones que usted puede crear libremente para obtener el perfil de sus clientes y emitir estadísticas.

Registre los datos personales de sus clientes

Manager maneja los datos de las personas que trabajan en las empresas o instituciones que son sus clientes, como por ejemplo nombre, cargo, teléfono, e-mail entre otros. Esta información facilita la comunicación con los clientes en general y especialmente la implementación de planes de marketing directo personalizado.

Encuentre al instante los datos de sus clientes o de las personas con las cuales necesita comunicarse

Si la información de una persona o empresa se encuentra registrada en Manager, usted la encontrará, no importa que tan poco sepa de él. Puede buscar por ejemplo por: nombre o parte del nombre de una persona o empresa, vendedor que lo atiende, RUT, giro, comuna u otro dato del que disponga.

Administre sin problema los convenios de descuento con clientes

Manager le permite administrar los convenios de descuentos con sus clientes, los que se traspasan automáticamente a los documentos de ventas. Estos convenios pueden ser diferenciados por producto.

Controle automáticamente el crédito de sus clientes

Manager le permite administrar los créditos y las condiciones de pago preestablecidas con los clientes sin ningún problema. El sistema suspenderá instantáneamente el crédito si no se cumple con los compromisos de pago pactados y no permitirá excederse de los límites acordados.

Cree listados de clientes según sus necesidades en cuestión de segundos

Si necesita por ejemplo todos los clientes de una comuna, los que tienen un descuento determinado, los que pertenecen a alguna categoría, no es problema. Usted puede elegir casi cualquier criterio para listar sus clientes.

Use los datos de clientes con sus herramientas favoritas de software

Usted puede exportar todos los datos de sus clientes o una parte de ellos para usarlos con otros sistemas o herramientas de software tales como Word, Excel, Lotus o Access. Por supuesto esta capacidad le

facilitará la tarea de implementar planes de marketing directo, entre otras cosas.

Tenga a la mano todas las operaciones con los clientes

En la ficha de un cliente, usted podrá consultar todas sus operaciones con un simple clic, como por ejemplo, los productos que ha comprado, o los documentos que se le han emitido.

Proveedores

En el caso de los proveedores, Manager maneja el mismo nivel de información que para los clientes.

Productos Y Servicios

Usted podrá aumentar sus ventas gracias a la exclusiva tecnología outlining de Manager. Ésta le permite manejar fácilmente cientos de miles de productos, reorganizarlos sin restricciones cada vez que su negocio lo requiera y que sus vendedores o clientes accedan, en fracciones de segundo, a cualquier información que necesiten de un producto, incluyendo fotos o dibujos

En el catálogo de productos y servicios, se almacena toda la información relativa a los productos y servicios que su empresa

comercializa o compra. Esta información tiene múltiples criterios de clasificación y se proveen todos los mecanismos de consulta para que encontrar un producto sea una tarea ágil y fácil.

Manager le permite importar los archivos computacionales existentes, con información de sus productos y la información que envían sus proveedores

Al implementar Manager usted podrá importar los archivos con información de productos y servicios que ya tiene su empresa. Asimismo, podrá importar la información que le envíen sus proveedores en disquetes, correo electrónico o cualquier otro medio digital.

Cree una estructura de árbol de sus productos

Gracias a la tecnología outlining, usted puede ordenar archivos de productos y servicios usando hasta nueve niveles, para adecuarlo así a la realidad de su negocio y reorganizarlo durante la marcha tantas veces como lo desee.

Maneje múltiples códigos

Manager permite identificar un producto por múltiples códigos para diferentes usos, como por ejemplo su código interno, el código de barras, el código del proveedor u otros.

Utilice códigos de barra para sus productos

Manager permite imprimir y administrar y

utilizar con facilidad los códigos de barra de sus productos.

Obtenga estadísticas clasificadas según su conveniencia

Además de los nueve niveles del árbol de productos y servicios, Manager maneja dos estructuras adicionales grupos - subgrupos y familias - subfamilias, teniendo así una enorme libertad para generar estadísticas y ordenar listados de acuerdo a sus necesidades.

Maneje con facilidad kits de productos

Manager permite manejar componentes asociados a un producto o kit, de manera que en un solo código se controla un conjunto de productos.

Tenga a mano la información de productos sustitutos o alternativos

Manager permite manejar productos alternativos o sustitutos de manera que sus vendedores puedan ofrecer más de una alternativa. Esta misma información le servirá para apoyar decisiones de compra.

Administre los precios de venta según sus necesidades

Si usted se encuentra en la situación más simple, donde los productos no son muchos y tienen un precio único, Manager resuelve instantáneamente este problema; sin embargo también puede resolver con la

misma facilidad la mantención de precios en situaciones muy complejas y con muchos productos. A continuación, se detallan algunas de las capacidades de Manager para resolver problemas de precios:

Maneje precios con IVA incluido, más IVA o en otras monedas

Usted puede optar por manejar sus precios con o sin IVA. Si se modifica el IVA, puede cambiarlo. A su vez, puede usar tantas monedas extranjeras o reajustables como desee. Manager se encarga de registrar los tipos de cambio.

Simplifique la mantención de sus listas de precio

Manager maneja una categoría de precio, lo que permite obtener el precio del bien, combinándolo con una tabla de factores. Si este cambia, automáticamente cambia el precio de todos los bienes relacionados con ese factor.

Ajústese los precios según los atributos de los productos y los clientes

Manager puede calcular en línea el precio de venta a partir de la combinación de los atributos del cliente unido a las características del producto.

Controle los precios mediante el valor de una unidad base

Si el precio de un producto se obtiene como resultado de multiplicar una cantidad por

un valor base, Manager lo maneja automáticamente. Por ejemplo, esto resuelve problemas como la venta de piezas de madera dimensionada, cuyo precio está dado por el valor de la pulgada de madera o de productos cuyo valor está dado por su peso, volumen, superficie u otra variable. A modo de ejemplo, el valor de un servicio se puede calcular como el valor de la hora hombre por la cantidad de horas que involucra el servicio. Si cambia el valor de la hora hombre, se actualiza el precio de todos los servicios que se cobran por hora hombre. Esto puede manejarse con un número ilimitado de valores base.

Determine el precio de venta a partir de los costos más un margen

El sistema permite manejar la cadena de valores para calcular automáticamente los precios de venta a partir de los precios del proveedor en el caso de productos nacionales, o de los valores FOB en el caso de productos importados.

Reajuste sus precios en un instante

Si necesita reajustar algunos precios, el sistema le permite hacerlo automáticamente. Usted puede definir los criterios que determinan cuáles son los productos o servicios afectados al reajuste.

Imprima listas de precio como y cuando lo requiera

Manejar listas de precio impresas no es

problema, existen múltiples criterios para seleccionar y ordenar listas de precios.

Use la información de sus productos con sus herramientas favoritas de software.

Usted puede exportar los productos y servicios para manejarlos luego con su herramienta preferida de software, como Lotus, Excel, Access u otro. Asimismo podrá modificar sus datos y devolver la información modificada a Manager, facilitando los procesos masivos de actualización.

Abastecimiento

Esta aplicación le permite aumentar sus ventas y su eficiencia, al contar oportunamente con los productos y servicios que su empresa requiere, reduciendo por otra parte sus costos, gracias a un estricto control sobre las compras, ya sea de la mercadería que se comercializa o de los insumos de uso interno.

Evite el sobre stock, pero no se quede sin mercadería

Manager cuenta con todo lo necesario para que usted sepa exactamente que es lo que hay que comprar, de modo que nunca se quede sin mercadería por un parte y por otra, compre sólo lo justo, eliminado así el costo de sobrestock. Manager le permite realizar las siguientes tareas tendientes a

administrar el proceso previo a la emisión de órdenes de compra:

Maneje solicitudes de compra.

Los usuarios pueden solicitar, al encargado o departamento de abastecimiento, los productos o servicios que necesitan a través de la solicitud de orden de compra, controlando el estado de pendiente o ya terminada.

Sepa exactamente que comprar

Manager puede emitir automáticamente una sugerencia de pedido con las cantidades exactas que usted tiene que comprar de cada producto. Para ello, hace una estimación de la demanda a partir de las ventas históricas, considerando los inventarios en bodega, productos reservados, productos por llegar y niveles críticos. Esto se puede realizar en el ámbito general o por sucursal. Usted tiene pleno control sobre los parámetros para la emisión del pedido sugerido.

Controle los pedidos a sus proveedores

Controlar que los proveedores cumplan con los compromisos de plazos, precios y cantidades es una tarea fácil usando Manager, ya que entre las funciones que maneja el software se encuentran:

- Emisión automatizada de órdenes de compra
- Registro y control de fechas prometidas de entrega

- Información de productos por recibir
- Control de recepciones parciales

Reciba la mercadería y controle los documentos de sus proveedores rápidamente

Al momento de recibir mercadería, la información se procesa mediante una transacción especialmente diseñada para controlar rápidamente que lo entregado por el proveedor corresponda exactamente a lo solicitado en precio y cantidad. Esta transacción se denomina “Punto de Recepción” y es recíproca a la transacción de punto de venta.

Mediante simple clic del Mouse, la recepción de mercadería se puede realizar tanto a partir de la factura como de la guía de despacho del proveedor. Ambos documentos pueden generarse automáticamente a partir de la orden de compra, en cuyo caso usted no tendrá que digitar nada.

Las facturas de importación y las notas de crédito también se registran en Manager. Todo ello se va alimentando en forma automática y sin necesidad de redigitar nada en el resto de los módulos como contabilidad, existencias y control de costos, entre otros.

Algunos informes del módulo de abastecimiento

- Compras sumariadas por producto o servicio
- Detalle de compras de un producto o servicio
- Sugerencia de compra
- Detalle de compras por proveedor

- Libro de Compras
- Resumen por Documentos

Existencias



Al contar con el Módulo de Existencias, usted ahorra dinero y mejora su disponibilidad de caja reduciendo el tamaño de sus existencias, aumentando sus ingresos al no perder ventas por falta de mercadería y reduciendo las mermas. El concepto de este módulo es un inventario adecuado para las necesidades reales. Ni de más, ni de menos.

No se quede con productos arrumbados en su bodega

Usted podrá conocer la rotación de los productos y listar aquellos que tiene una baja salida para tomar medidas comerciales correctivas.

Tenga a la mano toda la información referente a disponibilidad de productos.

Usted puede listar los productos que están bajo el nivel crítico, los inventarios físicos disponibles y por llegar. Esta información se encuentra siempre disponible para los vendedores como una forma de optimizar su gestión comercial.

Controle vales de entrada, salida y los consumos de las órdenes de producción

Usted podrá emitir vales de traspaso entre

bodegas, vales de entrada y salida, asociándolos si es necesario a órdenes de trabajo o de producción. Posteriormente podrá listar los consumos de las órdenes de trabajo y/o facturarlos

Sepa al instante donde se guardan los productos

Manager permite administrar inventarios y sus ubicaciones en un número ilimitado de bodegas. Así, usted podrá saber en qué bodega y en qué lugar de ella se encuentra el producto que está buscando. Si tiene sucursales, el sistema también le permite saber en cual de ellas está el artículo que requiere.

Haga tomas de inventario con gran velocidad

Usted podrá hacer tomas de inventario con gran facilidad aprovechando las funciones y listados con que cuenta el sistema. Si lo necesita, también podrá usar capturadores de códigos de barra. El sistema cuenta con todo lo necesario para controlar y realizar los ajustes correspondientes. Las tomas de inventario se pueden realizar en forma parcial o general.

Haga la corrección monetaria con un simple clic

La corrección monetaria de artículos nacionales e importados se realiza gracias a un proceso único, totalmente automático.

Algunos informes del módulo de existencias

- Informes de inventario físico, productos en inventario crítico, productos con inventario negativo
- Rotación del inventario
- Saldos por productos
- Detalle de movimientos de un producto
- Tarjeta de existencias
- Consumos de una orden de producción
- Detalle de la corrección Monetaria
- Formulario para toma de inventario
- Informe de diferencia de inventarios entre la toma de inventario y lo registrado en el sistema

Cmr (Customer Relationship Management)



El exclusivo Módulo de CRM de Manager está especialmente enfocado coordinar las acciones y las comunicaciones de su empresa tanto internas como externas. Además, se ha puesto un especial énfasis en los servicios y las comunicaciones con los clientes. Entre muchas otras funciones que realiza este módulo, usted podrá:

Administrar y coordinar las agendas de todo su personal.

Manejar listas de asuntos pendientes que se actualizan automáticamente desde otras funciones del sistema administrativo.

Crear y archivar cartas y faxes de óptima presentación y contenido en cosa de segundos.

Enviar y recibir mensajes de correo electrónico entre usuarios.

Dado que cada una de estas acciones puede asociarse con un cliente, usted tendrá a la mano todas las gestiones que realiza su empresa con cada uno de ellos.

Controle las tareas por realizar

El pilar central del Módulo de Acciones es el "Listado de Asuntos Pendientes", donde se centralizan todas las tareas por realizar de todas las personas de la compañía, tales como compromisos de agenda, llamados telefónicos por devolver o cualquier otra acción. Dado que Manager opera en red, el listado de asuntos pendientes de una persona puede ser modificado por otro usuario autorizado para ello, facilitándose así el trabajo en equipo. A modo de ejemplo, el gerente puede solicitarle a un vendedor que llame a un cliente, o la secretaria puede coordinar una reunión con un cliente.

La mantención de este listado es increíblemente simple, basta un solo clic del Mouse para registrar un llamado telefónico, crear un compromiso en la agenda, dar por terminada una actividad o registrar otras acciones.

Devuelva oportunamente los llamados telefónicos

Elimine el cuaderno o formulario de registro de llamados. Cada vez que llaman a alguien de su empresa por teléfono, con sólo un clic del Mouse la telefonista ingresa el llamado a Manager. Esta información se agrega automáticamente al listado de asuntos pendientes, de modo que cada persona sabe exactamente quien lo ha llamado, con día y hora, teniendo así un recordatorio de los llamados por devolver.

A su vez, si usted desea solicitar a su secretaria que llame a alguien o devuelva un llamado, lo podrá hacer con un simple clic, de modo que este requerimiento aparece en la pantalla de la secretaria y no se elimina hasta que se haya concretado la comunicación.

El registro de llamados telefónicos pasa así a formar parte de la información del sistema, lo que le permitirá saber con día y hora cuando se comunicó con alguien, y obtener información adicional como por ejemplo, cada cuanto tiempo llama un cliente, cuando fue la ultima vez que llamó, o cuanto tiempo tarda la devolución de llamados

Con sólo unos pocos clics, redacte cartas y faxes de óptima presentación y contenido

Redactar cartas y faxes es una tarea lenta. Por otra parte, las personas en general no

tienen mucha habilidad para escribir documentos comerciales. Manager soluciona este problema creando estos documentos a partir de textos predefinidos por usted. Esto origina una mejor comunicación corporativa con los clientes y terceras personas y permite ejecutar la tarea en pocos segundos. Las comunicaciones emitidas quedan almacenadas en la base de datos, de modo que usted puede rescatarlas por múltiples criterios en cualquier momento, reduciendo así en forma drástica el costo de almacenamiento y acceso al archivo de papeles.

Controle realmente las acciones de su empresa

Manager permite registrar cualquier acción por realizar, ya sea interna o con terceras personas e incorporarla automáticamente al listado de asuntos pendientes de los responsables. Por ejemplo, enviar una muestra de productos, preparar un informe, desarrollar una presentación, hacer una reparación, u otra acción. Posteriormente, usted podrá rescatar fácilmente esta información y conocer en forma instantánea todas las acciones realizadas con un cliente, por un empleado u otra información que requiera.

Haga contratos en un tiempo mínimo y administre su tramitación

Con solo unos clics, Manager permite crear

contratos a partir de formatos tipo definidos por usted. La tramitación de estos documentos es controlada por el software y mantenida en el listado de asuntos pendientes de la persona a cargo hasta que se encuentre totalmente finiquitada. Los contratos quedan guardados en Manager, lo que posteriormente permite rescatarlos fácilmente o acceder en forma inmediata todos los contratos con un cliente o proveedor.

Integre el correo electrónico al sistema de administración de su empresa

Manager permite enviar mensajes de correo entre usuarios, pero además permite asociar los mail a un cliente, proveedor u otra persona en particular. Esto permite posteriormente rescatar todas las comunicaciones asociadas a una tercera persona.

Administre eficientemente la agenda de todo el personal de su empresa

Manager permite administrar las agendas de todos sus empleados. Los compromisos de agenda se manejan con fecha, hora de inicio, término, y observaciones. Pero, a diferencia de una agenda común, Manager permite además manejar las siguientes funciones:

Asocie los compromisos de agenda con los clientes o terceras personas.

Esto le permitirá rescatar toda la información

de compromisos de agendas relacionados con un cliente, un proveedor u otro.

Dado que la agenda de una persona puede ser consultada o modificada por otra debidamente autorizada, usted podrá conocer en forma instantánea qué está haciendo quién y la disponibilidad de cualquier funcionario de su empresa. Tampoco necesitará que una persona se encuentre presente para establecer un compromiso, facilitándose así la coordinación de reuniones de quienes trabajan en terreno, como por ejemplo los vendedores. Las reuniones solicitadas por terceros quedan pendientes de confirmación facilitando así aún más la tarea.

Ventas



Sin duda uno de los puntos más fuertes de Manager es el Sistema de Ventas. Al estar integrado con todos los demás programas y especialmente con el exclusivo “Módulo de Acciones” descrito más adelante, crea una potente herramienta para la gestión comercial de su empresa, apoyando todos los ámbitos: el punto de venta, la fuerza de venta, los supervisores, el gerente de ventas y el área de marketing.

Ningún otro producto del mercado permite tanta agilidad y control en su gestión comercial. En el punto de venta, los vendedores podrán ubicar rápidamente un

producto, su existencia, su valor o cualquier información que requieran, incluidas fotos o dibujos. Si no disponen de un artículo, podrán ubicar sus alternativos y evitar la digitación usando lectores de códigos de barra.

Si su negocio requiere hacer seguimiento de gestiones con los clientes, cada vez que un vendedor ingresa a Manager, éste le informa los nuevos contactos, las cotizaciones vigentes o cualquier otro asunto que se encuentre pendiente con un cliente. Esto no sólo aumenta la tasa de cierre: además, mejora la calidad de sus servicios y aprovecha mejor el tiempo de su personal.

La introducción del Módulo de Ventas a su empresa representa un cambio radical en la oportunidad de hacer negocios. A continuación encontrará las razones que nos permiten asegurar esto.

Controle sus negocios en curso

Si su empresa realiza cotizaciones y hace seguimiento de sus negocios, entonces Manager no solo proveerá todas las herramientas que necesita la fuerza de ventas; además les permitirá a los supervisores realizar una gestión de apoyo a sus vendedores altamente efectivos. A continuación se describen algunas de las ventajas que representan para el departamento de ventas contar con este módulo y como éste se integra con la información y accionar propio del departamento.

No pierda a sus potenciales clientes

La información de nuevos contactos o clientes potenciales se ingresa a Manager y se agrega automáticamente en la lista de los asuntos pendientes de los vendedores, para que así se inicie la gestión de venta, evitando que éstos se pierdan.

Organice la gestión de su fuerza de venta

El pilar central de la capacidad que aporta Manager para lograr el cierre de los negocios es la Lista de Asuntos Pendientes, donde se centralizan todas las tareas por realizar del vendedor. Por ejemplo, información de clientes potenciales con los cuales es necesario iniciar un negocio, cotizaciones vigentes clasificadas por probabilidades de cierre, llamados telefónicos por devolver, compromisos de agenda u otras tareas pendientes.

La información de negocios en curso como cotizaciones vigentes, compromisos de agenda u otros, se agrega automáticamente a la Lista de Asuntos Pendientes, de modo que no se requiere ningún esfuerzo adicional para mantenerla actualizada. La mantención de esta lista es increíblemente simple. Basta un solo clic del Mouse para registrar un llamado telefónico, crear un compromiso en la agenda, enviar una carta, un fax, o registrar otras acciones realizadas o por realizar.

Administre la agenda de sus vendedores

Los vendedores tienen acceso a todas las ventajas de la agenda descrita en el módulo de acciones, con lo cual usted y ellos podrán planificar con máxima eficiencia su trabajo.

Coordine las acciones del personal de venta

Dado que Manager opera en red, el Listado de Asuntos Pendientes de los vendedores puede ser actualizado por otras personas autorizadas para ello. Así, la Secretaria de Ventas o el Gerente pueden coordinar visitas a terreno de los vendedores, registrar llamados por devolver, ingresar contactos potenciales y otras tareas.

Cree cotizaciones de alto impacto visual e impecable contenido en cosa de segundos

Manager permite registrar e imprimir automáticamente cotizaciones de impecable presentación, que pueden ir acompañadas de una carta personalizada, condiciones comerciales y una descripción detallada de los productos.

Usted puede crear la cotización con sólo hacer clic en el cliente y en los productos que desea cotizar, sin necesidad de escribir prácticamente nada.

Una vez registrada la cotización, el vendedor tiene siempre a mano la lista de cotizaciones vigentes, clasificadas por probabilidad de

cierre. El seguimiento lo hace directamente en pantalla ya sea sobre esta lista o desde el listado impreso de asuntos. Con un simple clic, el vendedor mantiene actualizada toda la información de seguimiento del negocio, pudiendo así registrar un llamado telefónico y anotar lo conversado con el cliente, modificar la probabilidad de cierre, enviar un fax, crear una reunión con el cliente en su agenda, aprobar la cotización y generar el documento que corresponda, ya sea una nota de venta, factura u otro.

No permita que se pierdan negocios por no atender oportunamente a sus clientes

Manager cuenta con funciones especialmente diseñadas para que el Gerente o Supervisor de Ventas realicen su tarea de apoyo y supervisión directamente en pantalla con toda la información que requiere: nuevos contactos, cotizaciones, llamados telefónicos, faxes, reuniones de agenda, y otros. Todo ello con fecha, para que sepa exactamente cuando un cliente se encuentra descuidado y qué acciones se deben realizar para lograr el cierre del negocio.

Cree rápidamente sus Notas de venta y sepa exactamente que está pendiente de despacho y facturación.

Manager le permite registrar y emitir notas de venta, con un simple clic desde la cotización.

Las notas de venta alimentan automáticamente el listado de productos por despachar y facturar, rebajan los stocks disponibles y forman parte de la información que se usa para crear las sugerencias de compra.

Emita las guías de despacho y prepare los pedidos para sus clientes en tiempo récord

Manager le permite registrar y emitir automáticamente las guías de despacho. Si es el caso, la guía puede generarse con un clic en la cotización o en la nota de venta correspondiente, sin que usted tenga que digitar nada.

Además de los datos habituales de una guía de despacho, ésta cuenta con campos especiales tales como dirección e instrucciones de despacho o notas para la facturación entre otros.

Para facilitar la preparación del pedido, junto con la guía el sistema puede imprimir automáticamente en una impresora ubicada en la bodega un listado del pedido ordenado por ubicación de los productos en el almacén.

La emisión de las guías actualiza automáticamente el stock y fija el valor promedio para la determinación de los costos.

Manager también permite manejar guías de despacho que no dan origen a

facturación, tales como las guías de traslado de productos en demostración, consignaciones, guías para traspaso entre bodegas y otros.

Emita sus facturas con sólo apretar una tecla

Usted puede ingresar directamente las facturas o crearlas automáticamente de las siguientes formas:

- Facturar lotes de guías de despacho o la parcialidad o totalidad de una guía, llevando automáticamente el registro de las guías por facturar.
- Generar automáticamente una factura desde una cotización
- Crear automáticamente una factura desde una nota de venta.
- Facturar contratos en valores fijos o periódicos. Estos contratos pueden ser en múltiples monedas.
- Facturar los consumos de una orden de trabajo

Maneje múltiples tipos de facturas

Manager permite registrar emitir y controlar otros tipos de facturas, tales como: facturas proforma, facturas de débito, y facturas que rebajan o no rebajan los inventarios.

Obtenga automáticamente las comisiones de los vendedores

Manager le permite calcular las comisiones

de sus vendedores, y manejar, si es el caso, la situación de una venta que da origen a dos comisiones distintas para diferentes personas, como lo que puede suceder con vendedores y supervisores.

Si su forma de determinar las comisiones de venta es demasiado particular, podrá exportar los datos base y realizar el cálculo en una planilla de cálculo.

Maneje todos sus documentos de venta

Manager registra, emite y controla otros documentos de venta, tales como notas de crédito y boletas con niveles similares de información al de las facturas.

Atienda más rápido y mejor a sus clientes en el punto de venta

Manager cuenta con una transacción específica para satisfacer las necesidades de ventas por mesón y ventas telefónicas, especialmente eficaz en lo referente a rapidez en la operación y búsqueda de precios y disponibilidad de productos

En el punto de venta, el vendedor puede atender en forma instantánea los requerimientos del cliente e ir creando el pedido en línea. Posteriormente, lo puede transformar con sólo un clic en una cotización, una factura o una boleta.

En el punto de venta se puede registrar en línea las “ventas perdidas “ y la razón por la cual se perdió la venta.

Para facilitar la preparación del pedido, los documentos emitidos en el punto de venta permiten imprimir automáticamente en una impresora ubicada en la bodega, un listado del pedido ordenado por ubicación de los productos en el almacén.

Agilice y controle la caja de pagos

Manager maneja una transacción especialmente diseñada para la administración de la caja de pagos incluido los cierres diarios de caja.

Algunos Informes del Módulo de Ventas

- Listados de cotizaciones, notas de ventas, facturas, notas de crédito y otros documentos emitidos
- Informe de despachos pendientes
- Informe detallado de ventas por producto o servicios, ya sea por vendedor o por cliente
- Informe totalizado de ventas por producto o servicios, ya sea por vendedor o por cliente
- Informe sumariado de comisiones
- Informe detallado de comisiones
- Libro de ventas
- Cierre de caja

Sistema de Control de Costo

Manager cuenta con todas las funciones necesarias para costear mercaderías, insumos y servicios. Las mercaderías se pueden costear de las siguientes formas:

- A valor promedio al momento del despacho

- Por diferencia de inventario valorizado a valor de reposición, precio de venta o valor promedio
- El cálculo del costo se efectúa y centraliza en contabilidad en forma totalmente automática y transparente

Servicios

Permite modelar en el software, el proceso de control de servicios de la compañía orientado a la mantención de maquinaria interna o externa de la empresa o al control de servicios de taller, la información que puede manejar en este módulo es la siguiente:

- En el ingreso de Ordenes de trabajo por tipo
- En el ingreso de vehículos o maquinas de clientes pudiendo asociar tablas de Colores, Equipamientos, Marcas, Modelos
- Consultar la historia de de servicios prestados a un vehiculo o máquina con del detalle de costos de todas las OT
- En el ingreso y consulta de presupuestos y ordenes de trabajo (OT)
- En el ingreso de consumos de repuestos, o insumos a una orden de trabajo
- Asociar trabajos de servicio a técnicos, para poder emitir informes por cada técnico.
- En el ingreso y consulta de facturación o boletas de OT, servicios, repuestos y otros.
- Para consultar información de servicios, tales como, trabajos por mecánico, listado de tratos, ventas por productos y servicios,

- ventas por compañía de seguro, resultados por OT, indicadores mensuales por OT
- En el ingreso de ordenes de Trabajo con información como, fecha y hora de llegada y entrega de máquinas y vehículos
- Para ingresar servicios y/o repuestos con garantía
- Podrá conocer los costos por reparación realizada a las máquinas o vehículos definidos en el maestro de vehículos.
- Revisar el historial de servicios realizados a un código de vehículo o máquina, identificando las fechas y los números de las Ordenes de Trabajo, el servicio realizado y el costo de la reparación.
- Emitir liquidaciones de servicios y facturación desde la orden de Trabajo.
- Poder centralizar los costos de reparación de cada OT cerrada y las OT en proceso serán centralizadas como servicios en proceso.

Producción

Este modulo tiene la capacidad de controlar y manejar toda la información que compete a las Ordenes de Producción emanadas de las recetas definidas.

Maneja documentos como vales de consumo interno, traspaso entre bodegas y otros.

Este módulo es alimentado desde el módulo compras y el maestro de productos y servicios, centraliza el costo de las Ordenes de Producción a contabilidad.

Funcionalidad

- Manejo de Recetas incluyendo recursos y productos terminados.
- Generación de la Orden de Producción
- Importación de recetas desde un archivo Excel.
- Duplicar la Orden de Producción.
- Generación de consumos desde la Orden de Producción
- Control del presupuesto (receta), no excederse de acuerdo a cantidad teórica por consumir
- Control diario de horas por operario y contratista
- Control de consumo de materiales por contratista
- Control de costo real versus teórico en cantidades y valores.
- Generación de vales de ingreso por altas de producción desde la Orden de Producción
- Cierre de O.P. para control de cobros adicionales por mala presupuestación o imprevistos en la construcción del producto.
- Costear en forma inmediata la OP de acuerdo a los consumos reales de horas y materiales
- Costeo de la producción terminada con efecto en contabilidad.
- Agregar gastos con cargo a la Orden de Producción desde los módulos de Contabilidad y Abastecimiento
- Consumos de Orden de Producción
- Comparación de cantidad y valores teóricos versus reales

Algunas Funcionalidades Adicionales

- Plan de compras
- Plan de Producción
- Cálculo de Requerimientos de Producción
- Simulación de Requerimientos
- Listados de OP en curso

Finanzas

Con este módulo, su empresa cuenta con todo lo que usted necesita para administrar eficientemente las cuentas corrientes de sus clientes y proveedores, sus finanzas y contabilidad, realizar conciliaciones bancarias y controles presupuestarios. Además, la Gerencia General y la Gerencia de Administración y Finanzas pueden obtener todos los informes financieros que requieren, presentando los resultados en forma de tablas o gráficos, ya sea en pantalla o impresos, usando simplemente el Mouse y sin ningún trabajo adicional.

Resumen de las tareas que usted podrá realizar con el Sistema de Finanzas

- Controlar eficazmente las cuentas corrientes de clientes, proveedores y cualquier otra entidad o persona que tenga deudas con la empresa
- Disminuir el período promedio de cobro, sobre la base de una administración más simple y efectiva de la gestión de cobranza
- Llevar al día la contabilidad general y por centros de costo
- Realizar en forma muy simple las

conciliaciones bancarias

- Mantener y controlar los presupuestos generales y por centros de costo, sin ningún esfuerzo adicional
- Tomar decisiones estratégicas contando con información financiera oportuna y confiable.
- Consolidar la información contable de múltiples empresas

Controle eficazmente las cuentas corrientes de clientes, proveedores y otros

Con el Módulo de Cuentas Corrientes, usted mejorará su flujo de caja de diferentes formas: agilizando el proceso de cobranza, controlando que se cobren a tiempo todas las deudas, logrando que los dineros recaudados ingresen efectivamente a las arcas de su empresa y evitando pagos incorrectos.

Manager Gestión Financiera permite manejar el control de cuentas corrientes de clientes y proveedores de modo que, en todo momento, usted sabrá con precisión cuanto le deben y cuales son sus compromisos, ya sea a nivel general o detallado.

El registro de pagos de clientes y pagos a proveedores se realiza mediante un simple clic en el documento pagado. El sistema permite, además, imprimir automáticamente los cheques y las letras facilitándose así todo el proceso.

Agilice su proceso de cobranza

Dado que la gestión de cobranza es vital para el desarrollo de su empresa, Manager cuenta con un exclusivo módulo de seguimiento de las acciones de cobro, donde se registran los llamados y acciones de cobranza, se generan automáticamente cartas de aviso y se mantiene información de la próxima gestión a realizar. De esta forma, el encargado de cobranza y su supervisor cuentan con todas las herramientas para realizar una gestión eficiente y disminuir los períodos de cobranza.

- Algunos informes y consultas del módulo de cuentas corrientes
- Informe de documentos pendientes
- Informe analítico
- Movimientos pendientes de un cliente o proveedor
- Cartola de movimientos de un cliente o proveedor
- Saldos de clientes y proveedores
- Flujo de caja
- Consulta de deuda clasificada por período
- Ranking de clientes por cumplimiento de plazos de pago
- Detalle por cliente del comportamiento en sus compromisos de pago
- Consulta de acciones y seguimiento de la cobranza

Mantenga la información contable al día

La información de todos los módulos de Manager converge automáticamente al

módulo de contabilidad. Así, usted aumentará la utilidad de su empresa controlando y manteniendo al día, con un mínimo esfuerzo, la información contable y presupuestaria general y por centros de costo. Esto, evidentemente facilita la toma de decisiones en forma oportuna e informada, el cumplimiento de todas las normas legales vigentes y la mantención de los libros respectivos.

Manager Gestión Financiera permite crear procedimientos contables estándares. De ésta manera, el sistema “aprende” a registrar su información contable y aún las contabilizaciones más complejas se realizan con un simple clic. Esto no solo facilita el ingreso de información, si no que además crea procedimientos uniformes e independientes de las personas que los ejecutan, con lo cual su contabilidad es más ordenada y se mantiene actualizada.

Manager maneja Contabilidad General y por Centros de Costo.

Algunos informes y consultas del módulo de Contabilidad

- Libro diario borrador y timbrado
- Libro Mayor, oficial y timbrado, general y por centro de costo
- Libro de Compras,
- Libro de Ventas
- Libro de Honorarios
- Certificados de honorarios
- Balances y Estados de Resultados

generales y por centros de costo, clasificado, clasificado comparativo y de ocho columnas

Concilie todas sus cuentas corrientes en pocos minutos

Sin necesidad de digitar nada, mediante simples clic del Mouse, usted concilia y administra todas sus cuentas corrientes bancarias, líneas de crédito y tarjetas de crédito, aumentando así notablemente la confiabilidad de su información contable. Managr tambien pude realizar la conciliación desde un archivo enviado por el banco

Recursos Humanos

El módulo de recursos humanos le permitirá:

- Administrar la información básica del sistema: instituciones de previsión social, porcentajes de descuento, tablas de impuestos únicos, y todos los demás datos necesarios para el correcto cálculo de las remuneraciones.
- Crear una tabla de haberes y descuentos.
- Crear una tabla de cargos, lo que permite asociar a los trabajadores con un cargo, facilitándose así la actualización de información.
- Registrar los datos del personal, incluyendo datos básicos como nombre, RUT, dirección, teléfono, fecha de contrato, cargas familiares, instituciones de previsión entre otros.

- Registrar e imprimir contratos de trabajo y finiquitos.
- Registrar préstamos y anticipos.
- Registrar datos variables del mes para el cálculo de sueldos.
- Calcular en pocos minutos todos los sueldos sin errores con un simple clic.
- Consultar información histórica de un número ilimitado de meses, como por ejemplo las planillas de leyes sociales las liquidaciones o los libros de remuneraciones.
- Crear informes de gestión para apoyar la toma decisiones relacionadas con el personal, los que puede obtener a partir de los datos del mes o de datos históricos.
- Registrar Seguros de cesantía por trabajador
- Pagar leyes sociales a través de PREVIRED.
- Informes del sistema RRHH:
- Ficha de los trabajadores
- Lista de trabajadores por centro de costo
- Exportación de los datos de los trabajadores
- Planilla de anticipos
- Informe de préstamos
- Certificados de rentas
- Detalles de billetes y monedas para pago en efectivo
- Informes tipo planillas que usted puede crear de acuerdo a sus necesidades
- Nómina de pagos
- Carátulas y anexos de planillas de leyes sociales

Activo Fijo



Con este módulo usted podrá:

- Realizar todos los procedimientos necesarios para que el sistema calcule la corrección monetaria y la depreciación acumulada de los activos
- Administrar y asociar a los activos la documentación correspondiente
- Administrar traspasos de activos entre centros de costo
- Administrar bajas
- Cálculo de la depreciación de activos fijos individualmente o de manera agrupada, recurriendo a la aplicación de hasta 5 filtros de manera simultánea (centro de costo, recinto, ubicación, etc ...)
- Informe de diferencia entre depreciación normal y acelerada
- Informe del crédito del 4% de activos fijos
- Listado de adiciones al activo fijo
- Informe de vida útil restante de activos recurriendo a la aplicación de hasta 5 filtros de manera simultánea (centro de costo, recinto, ubicación, etc ...)
- Informe de bajas
- Centralización Automática de corrección monetaria y depreciación

Factura Electrónica



- Emita facturas electrónicas

Impresora Fiscal



- Elimine de la molestia de imprimir y administrar boletas de compraventa

Sistema De Ventas WEB



- Ponga su empresa en Internet, ofrezca sus productos y tome pedidos on line.

Sistema De Contratos Periódicos



- Administre y facturare contratos de facturación mensual