



Manual del Super Admin SaaS

Suite Educativa Integral · Plataforma multi-institución

Administración de la plataforma

Instituciones, planes de suscripción y mantenimiento

Versión 1.0 · Guía paso a paso con datos de ejemplo

Contenido

- 1 Qué es el Super Admin y qué NO hace**
- 2 Ingresar al panel de la plataforma**
Credenciales, pantalla de acceso y primer vistazo
- 3 El Dashboard de la plataforma**
- 4 Planes de suscripción**
Los tres planes base · Crear un plan nuevo · Qué módulos incluir
- 5 Instituciones (Empresas)**
Los 9 tipos de negocio disponibles
Caso práctico: dar de alta "Instituto Vanguardia"
Módulos visibles: encender y apagar funciones
Suspender, reactivar y eliminar una institución
- 6 Suscripciones y cobranza**
Registrar un pago · Ciclos · Ticket de suscripción
- 7 Mantenimiento de la plataforma**
Copia de seguridad · Restauración · Reseteo
- 8 Flujo completo: de la venta a la entrega**
- 9 Preguntas frecuentes y solución de problemas**

1. Qué es el Super Admin y qué NO hace

La Suite Educativa Integral es un sistema **SaaS multi-institución**: una sola instalación atiende a muchos clientes a la vez. Cada cliente (un instituto, un colegio, una academia de música...) trabaja en su propio espacio y **jamás ve los datos de otro**.

El perfil **Super Admin SaaS** es el dueño de la plataforma: tú. Tu trabajo es dar de alta a los clientes, decidir qué tipo de negocio son, qué plan contrataron y qué módulos pueden ver. Una vez creada la institución, quien opera el día a día es el **administrador de esa institución**, no tú.

Separación de responsabilidades

El Super Admin **no matricula estudiantes, no cobra pensiones y no toma asistencia**. Ese es el trabajo del personal de cada institución. Si necesitas ver el sistema como lo ve un cliente, crea un usuario administrador dentro de esa institución e inicia sesión con él.

Tarea	Super Admin SaaS	Admin de la institución
Crear una institución nueva	Sí	No
Asignar el tipo de negocio	Sí	No
Crear y editar planes de suscripción	Sí	No
Activar o desactivar módulos de un cliente	Sí	No
Registrar el pago de la suscripción	Sí	No
Matricular estudiantes	No	Sí
Cobrar pensiones y abrir caja	No	Sí
Registrar docentes, horarios y notas	No	Sí
Crear usuarios del personal	No	Sí
Copia de seguridad de toda la plataforma	Sí	Solo de su institución

Los tres conceptos que debes dominar

Concepto	Qué significa	Ejemplo
Tipo de negocio	La categoría del cliente. Define el lenguaje y los módulos que tienen sentido para él.	Escuela de Idiomas
Plan	El paquete comercial: precio, límites y la lista de módulos que incluye.	Plan Pro · S/ 249 al mes
Módulos visibles	El interruptor final. Aunque el plan incluya un módulo, puedes apagarlo para ese cliente.	Apagar "Biblioteca" a una academia de baile

2. Ingresar al panel de la plataforma

El sistema tiene una única pantalla de acceso para todos los perfiles. El sistema reconoce tu rol y te lleva automáticamente al panel que corresponde.

1

Abre el sistema en el navegador

Escribe la dirección del sistema, por ejemplo `http://127.0.0.1:8062`. Te redirige de forma automática a la pantalla de acceso.

2

Escribe tu correo y contraseña

Usa las credenciales del Super Admin. Si es la primera vez, son las que se crearon al instalar el sistema.

3

Presiona "Iniciar sesión"

El sistema detecta que tu rol es `superadmin` y te lleva a la dirección `/admin` — el panel de la plataforma, con el menú oscuro.

Credenciales de ejemplo (instalación de demostración)

Correo electrónico	<code>superadmin@suite.test</code>
Contraseña	<code>password</code>
Rol asignado	<code>superadmin</code>
Panel al que ingresa	<code>/admin</code>

Cambia esta contraseña antes de salir a producción

La contraseña `password` viene sólo para la demostración. En un servidor real es la llave de todas las instituciones de la plataforma.

Cómo distinguir en qué panel estás

Los dos paneles tienen colores distintos a propósito, para que nunca haya confusión:

Indicio	Panel de la plataforma	Panel de una institución
Color del menú	Azul muy oscuro (casi negro)	Degradado azul brillante
Título del menú	Suite Educativa · Plataforma SaaS	El nombre del cliente
Dirección en el navegador	<code>/admin</code>	<code>/dashboard</code> y <code>/panel/...</code>
Bajo tu nombre dice	Super Admin SaaS	Admin, Docente, Secretaría...

El menú del Super Admin

Tu menú es corto a propósito: cinco opciones, todas de plataforma.

Suite Educativa · Admin

PLATAFORMA

Dashboard
Empresas
Planes
Suscripciones
Mantenimiento
ACCESO RÁPIDO
Nueva empresa

3. El Dashboard de la plataforma

Es la primera pantalla al entrar. Responde de un vistazo a: ¿cuántos clientes tengo, cuánto facturo y quién está por vencer?

Los indicadores superiores

Indicador	Qué te está diciendo	Qué hacer si se ve mal
Instituciones	Total de clientes dados de alta en la plataforma.	—
Activas	Cuántas están operando ahora mismo.	Si hay muchas inactivas, revisa cobranzas.
Ingreso mensual recurrente	La suma de lo que pagan al mes todas las suscripciones activas.	Es tu facturación estable. Si baja, alguien canceló.
Suscripciones por vencer	Contratos que terminan en los próximos días.	Contacta a esos clientes antes de que venzan.

Las secciones inferiores

- **Instituciones por tipo de negocio** — te muestra qué segmento domina tu cartera. Si el 70% son academias de idiomas, ahí está tu nicho comercial.
- **Distribución por plan** — cuántos clientes tiene cada plan. Sirve para saber si tu plan Enterprise se vende o hay que ajustar el precio.
- **Últimas instituciones registradas** — los clientes más recientes, con acceso directo a su ficha.
- **Suscripciones próximas a vencer** — tu lista de trabajo de cobranza para esta semana.

Consejo de uso diario

Empieza tu jornada por el bloque de **suscripciones por vencer**. Renovar a un cliente que ya tienes cuesta mucho menos que conseguir uno nuevo.

4. Planes de suscripción

Un plan es tu producto comercial. Define **cuánto cobras**, **hasta cuántos estudiantes y usuarios permite** y sobre todo **qué módulos incluye**. Debes tener tus planes listos antes de crear instituciones, porque al dar de alta un cliente se le asigna uno.

Los tres planes que trae el sistema

Plan	Mensual	Anual	Estudiantes	Usuarios	Perfil de cliente
Básico	S/ 99	S/ 990	200	5	Academias y centros pequeños que recién empiezan
Pro	S/ 249	S/ 2,490	1,000	20	Institutos y academias en crecimiento
Enterprise	S/ 599	S/ 5,990	Ilimitado	Ilimitado	Universidades y redes educativas

Observa que el plan anual equivale a **diez meses**: es el descuento por pago adelantado. Es un argumento de venta potente y además mejora tu flujo de caja.

Qué módulos incluye cada plan

Plan	Módulos incluidos
Básico	Dashboard, Admisiones, Estudiantes, Docentes, Programas y Cursos, Horarios, Asistencia, Evaluaciones, Aulas y Ambientes, Pagos y Cobranzas, Comunicaciones, Reportes, Configuración y Mantenimiento.
Pro	Todo lo del Básico más Campus Virtual, Certificados y CRM / Prospectos.
Enterprise	Todo lo del Pro más Biblioteca, Facturación, Caja, Recursos Humanos e Inventario.

La lógica de los tres escalones

El **Básico** resuelve la operación académica esencial. El **Pro** añade lo que ayuda a *vender y fidelizar* (captación de prospectos, aula virtual, certificados). El **Enterprise** añade la *gestión institucional completa* (personal, almacén, caja, biblioteca).

Crear un plan nuevo, paso a paso

Supongamos que quieres un plan intermedio para academias de idiomas que necesitan Campus Virtual pero no CRM ni Certificados.

- 1 Entra a Planes**
Menú lateral → **Planes**. Verás las tarjetas de los planes existentes.
- 2 Presiona "Nuevo plan"**
Se abre el formulario en blanco.
- 3 Completa los datos comerciales**
Nombre, descripción, precio mensual y anual, y los dos límites.

4

Marca los módulos incluidos

Es una lista con casillas. Marca sólo lo que el plan debe permitir.

5

Decide si va destacado

El plan marcado como destacado aparece resaltado. Úsalo en el que más quieras vender.

6

Guarda

El plan queda disponible de inmediato para asignarlo a instituciones.

Ejemplo: plan "Idiomas Plus"

Nombre	Idiomas Plus
Descripción	Para escuelas de idiomas con aula virtual
Precio mensual	179.00
Precio anual	1790.00
Límite de estudiantes	600
Límite de usuarios	12
Módulos marcados	dashboard, admisiones, estudiantes, docentes, programas, horarios, asistencia, evaluaciones, aulas, pagos, comunicaciones, reportes, campus, configuracion, mantenimiento
Destacado	No

Cambiar el precio de un plan no re-cobra a nadie

Si editas el precio del plan Pro, las suscripciones ya registradas conservan el monto con el que se vendieron. El precio nuevo se aplica a las **próximas** renovaciones. Así respetas lo pactado con los clientes actuales.

5. Instituciones (Empresas)

Aquí vive tu cartera de clientes. Cada institución es un espacio de trabajo completamente aislado: sus estudiantes, sus pagos, sus docentes y sus usuarios.

Los 9 tipos de negocio disponibles

Al crear una institución debes elegir obligatoriamente uno. El tipo aparece como una banda en la parte superior del panel del cliente, y te sirve a ti para segmentar tu cartera.

Tipo de negocio	Para qué clientes	Ejemplo de cliente real
Instituto Superior	Educación superior tecnológica, carreras de 2 a 3 años	Instituto Vanguardia (Computación e Informática)
Universidad	Universidades y escuelas de posgrado	Universidad San Marcos de los Andes
Colegio	Educación básica: inicial, primaria y secundaria	Colegio Santa Rosa de Lima
Academia Preuniversitaria	Preparación para el examen de admisión	Academia Ingenio Pre
Centro de Capacitación	Cursos cortos y capacitación continua para trabajadores	Centro Capacita Perú
Escuela de Idiomas	Enseñanza de idiomas organizada por niveles	Global English Center
Academia de Música	Clases de instrumentos y teoría musical	Academia Armonía
Academia de Arte	Artes plásticas, diseño y creatividad	Taller de Arte Kandinsky
Taller de Formación Técnica	Talleres técnicos y oficios	Taller Técnico El Maestro

El tipo de negocio no bloquea módulos por sí solo

Es una **etiqueta de identidad**. Quien decide qué se ve son el **plan** y los **módulos visibles**. Un colegio y una academia de música pueden tener exactamente los mismos módulos si así lo configuras.

Caso práctico: dar de alta "Instituto Vanguardia"

Vamos a recorrer una venta real de principio a fin. El cliente es un instituto tecnológico de Arequipa con unos 400 estudiantes que contrató el plan Pro con pago anual.

- 1 Entra a Empresas y presiona "Nueva empresa"**
Menú lateral → **Empresas** → botón azul **Nueva empresa**. Se abre un formulario de dos columnas.
- 2 Completa la identificación del cliente**
Nombre comercial, razón social, RUC, correo, teléfono, dirección y ciudad. El nombre comercial es el que verá su personal en el menú todos los días.
- 3 Elige el tipo de negocio**
En este caso **Instituto Superior**. Esta elección marca la identidad del cliente en el sistema.
- 4 Asigna el plan**
Selecciona **Pro**. Al hacerlo, el sistema pre-marca automáticamente los módulos que ese plan incluye.
- 5 Define la marca y la moneda**
El color primario tiñe los botones y encabezados del cliente. La moneda y el símbolo se usan en todos los montos: pagos, caja, reportes y planilla.
- 6 Revisa el panel "Módulos visibles"**
A la derecha del formulario. Aquí puedes apagar algo que el plan incluye pero el cliente no necesita.
- 7 Guarda**
La institución queda creada y activa. Ya aparece como tarjeta en el listado de Empresas.
- 8 Crea el usuario administrador del cliente**
Entra a la ficha de la institución y registra al responsable. Ese usuario será quien opere el sistema y quien cree al resto del personal.

Datos usados en el ejemplo	
Nombre comercial	Instituto Vanguardia
Razón social	Instituto de Educación Superior Vanguardia S.A.C.
RUC	20548877991
Correo	contacto@vanguardia.edu.pe
Teléfono	054-284455
Dirección	Av. Ejército 512, Yanahuara
Ciudad	Arequipa
Tipo de negocio	Instituto Superior
Plan	Pro
Color primario	#1e5bd6
Moneda / símbolo	PEN / S/
Estado	Activa

Qué ocurre en el sistema al presionar Guardar

Se crea la institución, se genera su identificador interno y se copia la lista de módulos del plan a su configuración particular. A partir de ese instante **todo registro que su personal cree queda marcado con su identificador**, y por eso ningún otro cliente puede verlo.

Módulos visibles: encender y apagar funciones

Esta es tu herramienta más fina. El plan define el paquete general; los módulos visibles ajustan el caso particular de cada cliente.

1

Abre la ficha de la institución

Empresas → tarjeta del cliente → **Módulos**.

2

Marca o desmarca

Cada módulo tiene una casilla. Lo que desmarcas **desaparece del menú** de ese cliente.

3

Guarda

El cambio es inmediato: la próxima vez que el cliente recargue, verá el menú nuevo.

Situación real	Qué hacer
Una academia de música no tiene biblioteca	Apaga Biblioteca . Su menú queda más limpio y no se confunde.
Un colegio pequeño no maneja almacén	Apaga Inventario .
Un cliente del plan Básico quiere probar Campus Virtual una semana	Enciende Campus Virtual temporalmente. Es la mejor forma de vender el upgrade a Pro.
Un cliente dejó de pagar	No apagues módulos uno por uno: usa Suspender la institución completa.

Apagar un módulo no borra sus datos

Si apagas Biblioteca y meses después la vuelves a encender, los libros y préstamos siguen ahí, intactos. El interruptor sólo controla la **visibilidad**, no la información.

Suspender, reactivar y eliminar una institución

Acción	Qué provoca	Cuándo usarla	Reversible
Suspender	La institución queda inactiva. Su personal ya no puede operar el sistema.	Falta de pago o cliente en pausa.	Sí
Reactivar	Vuelve a operar con todos sus datos como estaban.	El cliente regularizó su pago.	Sí
Eliminar	Borra la institución y todo lo suyo: estudiantes, pagos, notas, usuarios.	Sólo si el cliente se retiró definitivamente y ya entregaste su respaldo.	No

Antes de eliminar, siempre respalda

Ve a **Mantenimiento** → **Copia de seguridad** → **Una empresa** y genera el archivo. Entrégaselo al cliente. Es su información y en muchos países estás obligado a devolvérsela. Recién entonces elimina.

6. Suscripciones y cobranza

Una suscripción es el **contrato vigente** entre tú y una institución: qué plan tiene, por cuánto tiempo, a qué precio y en qué estado está.

Los cuatro estados de una suscripción

Estado	Significado	El cliente puede operar
Prueba	Periodo de evaluación gratuito que le concediste.	Sí
Activa	Contrato pagado y vigente.	Sí
Vencida	Se cumplió la fecha final y no renovó.	No, hasta renovar
Cancelada	El cliente se dio de baja.	No

Registrar una renovación, paso a paso

Instituto Vanguardia renueva su plan Pro por un año más.

- 1 Abre la ficha de la institución**
Empresas → Instituto Vanguardia → **Gestionar suscripción**.
- 2 Elige el plan**
Se mantiene en **Pro**. Si subiera a Enterprise, lo cambias aquí.
- 3 Elige el ciclo**
Mensual o anual. Al seleccionarlo, **el precio se calcula solo** tomando la tarifa del plan.
- 4 Fija la fecha de inicio**
La fecha de fin se calcula automáticamente: +1 mes o +1 año según el ciclo.
- 5 Marca el estado**
Como ya pagó, ponlo en **Activa**.
- 6 Guarda y emite el ticket**
El sistema registra el movimiento y te permite imprimir el comprobante de suscripción.

Suscripción registrada	
Institución	Instituto Vanguardia
Plan	Pro
Ciclo	Anual
Precio	2490.00
Fecha de inicio	2026-03-01
Fecha de fin	2027-03-01
Estado	Activa

El historial nunca se pisa

Cada renovación se guarda como un registro nuevo. Puedes ver la vida completa del cliente: cuándo entró, cuándo subió de plan, cuándo renovó. Es tu respaldo ante cualquier reclamo y la base para calcular la permanencia media de tus clientes.

La pantalla de Suscripciones

El menú **Suscripciones** te da la vista global de todos los contratos de la plataforma, con filtro por estado. Desde ahí cambias el estado de cualquiera sin entrar a la ficha del cliente.

- Filtra por **Vencida** los primeros días del mes: esa es tu lista de recuperación.
- Filtra por **Prueba** para saber a quién debes llamar antes de que termine su periodo gratuito.
- Filtra por **Activa** para conciliar contra lo que efectivamente entró a tu cuenta bancaria.

7. Mantenimiento de la plataforma

El módulo más delicado y el más importante. Aquí proteges la información de **todos** tus clientes. Tráballo con calma y sin prisa.

Los indicadores de la pantalla

Indicador	Qué significa
Tablas	Cuántas tablas tiene la base de datos del sistema.
Registros	El total de filas almacenadas en toda la plataforma.
Copias	Cuántos respaldos tienes guardados y cuánto espacio ocupan.
Última copia	Fecha y hora del respaldo más reciente. Si dice "—", nunca has respaldado.

Copia de seguridad

Genera un archivo .sql con la información. Tienes dos alcances:

Alcance	Qué guarda	Cuándo usarlo
Todo el sistema	La estructura completa de la base y los datos de todas las instituciones.	Respaldo periódico de la plataforma. Antes de actualizar el sistema.
Una empresa	Sólo los registros de la institución que elijas.	Entregar su información a un cliente. Antes de eliminarlo o resetearlo.

1 Elige el alcance

Los dos botones: **Todo el sistema** o **Una empresa**.

2 Si es por empresa, selecciónala

Aparece la lista desplegable con tus clientes.

3 Presiona "Generar copia"

El archivo se crea con nombre y fecha, por ejemplo backup_completo_20260718_0930.sql.

4 Descárgalo y guárdalo fuera del servidor

Un respaldo que vive en el mismo servidor no te salva si el servidor falla. Cópialo a la nube o a un disco externo.

Rutina recomendada

Copia completa **una vez por semana** y también **antes de cualquier cambio grande**: actualizar el sistema, migrar de servidor o eliminar un cliente. Conserva al menos las últimas cuatro copias.

Restauración

Devuelve el sistema al estado que tenía cuando se generó una copia. Es una operación de emergencia.

1

Sube el archivo .sql

Debe ser una copia generada por este mismo sistema; si no, la rechaza.

2

Escribe la palabra RESTAURAR

En mayúsculas. Es la confirmación deliberada de que sabes lo que haces.

3

Presiona "Restaurar sistema"

El proceso reemplaza los datos incluidos en el archivo.

Todo lo ocurrido después de esa copia se pierde

Si restauras el respaldo del lunes, desaparece todo lo que tus clientes registraron martes, miércoles y jueves. Antes de restaurar, **genera una copia del estado actual** por si acaso.

Resetear para una empresa nueva

Deja limpia una institución conservando su configuración. Sirve para reciclar un espacio de demostración o para que un cliente arranque de cero un nuevo periodo.

Grupo de datos	Qué elimina
Datos académicos	Estudiantes, matrículas, asistencias, evaluaciones, notas y certificados.
Datos financieros	Pagos, cuotas, cajas y movimientos de caja.
Catálogos operativos	Horarios, programas, docentes, aulas, biblioteca, inventario y personal.
CRM y contenidos	Prospectos, comunicados y recursos del campus virtual.

Qué se conserva siempre

La institución, sus **usuarios**, su **plan**, sus **módulos activos**, su logo y sus colores. El cliente entra con la misma contraseña y encuentra su sistema configurado, pero vacío.

1

Genera primero una copia de esa empresa

Sin excepción. Este paso no es opcional.

2

Selecciona la institución

En el desplegable del panel rojo.

3

Marca sólo los grupos que quieres borrar

Puedes limpiar lo académico y financiero, y conservar los catálogos de programas y docentes.

4

Escribe la palabra RESETEAR

Confirmación en mayúsculas.

5

Presiona "Resetear datos"

El sistema te informa cuántos registros eliminó.

8. Flujo completo: de la venta a la entrega

Este es el recorrido que harás cada vez que cierres un cliente nuevo. Diez pasos, unos quince minutos.

- 1 Define el plan que le vas a vender**
Revisa en Planes que exista uno que calce con lo que el cliente necesita. Si no, créalo.
- 2 Crea la institución**
Empresas → Nueva empresa. Datos fiscales, tipo de negocio, plan, color y moneda.
- 3 Ajusta los módulos visibles**
Apaga lo que ese negocio en concreto no usará. Menos ruido, mejor experiencia.
- 4 Registra la suscripción**
Gestionar suscripción → plan, ciclo, fechas y estado Activa (o Prueba si le diste demostración).
- 5 Emite el ticket de suscripción**
Es el comprobante de lo contratado. Envíasele al cliente.
- 6 Crea el usuario administrador del cliente**
Con su correo real. Este usuario tendrá rol admin dentro de su institución.
- 7 Entrega las credenciales**
Correo, contraseña temporal y la dirección del sistema. Pídele que cambie la contraseña al entrar.
- 8 Acompaña su primera carga de datos**
Sus programas, sus docentes y sus aulas. Es el momento donde más ayuda necesita.
- 9 Genera una copia inicial**
Mantenimiento → copia de esa empresa. Es tu punto de retorno si algo sale mal en la puesta en marcha.
- 10 Agenda el vencimiento**
Anota cuándo vence su suscripción y contáctalo una semana antes.

El error más común al empezar

Crear la institución y entregar las credenciales del **Super Admin** al cliente. Nunca hagas eso: con esa cuenta vería la lista completa de tus clientes y sus precios. Cada institución debe recibir un usuario propio, creado dentro de su espacio.

9. Preguntas frecuentes y solución de problemas

Situación	Explicación y solución
Entré como Super Admin y no veo estudiantes ni pagos	Es el comportamiento correcto. Tu panel administra la plataforma, no la operación académica. Para ver eso, entra con un usuario de la institución.
El cliente dice que le falta un módulo en su menú	Revisa dos cosas en orden: primero que su plan lo incluya, y después que esté encendido en Módulos visibles . Casi siempre es lo segundo.
Cambié el plan de un cliente y su menú sigue igual	Cambiar el plan no re-sincroniza los módulos automáticamente. Entra a Módulos de esa institución y marca los nuevos.
Un cliente no puede iniciar sesión	Verifica que la institución esté Activa y que su suscripción no esté Vencida . Después revisa que el usuario exista y esté habilitado.
¿Puedo tener dos clientes con el mismo nombre?	Sí, son espacios independientes. Pero conviene diferenciarlos por ciudad o sede para que tú no te confundas al gestionarlos.
¿Cuántas instituciones soporta la plataforma?	No hay un límite en el sistema. El techo lo pone la capacidad de tu servidor.
Eliminé una institución por error	Restaura la última copia de seguridad desde Mantenimiento. Si no tenías copia, la información no se puede recuperar.
¿Cómo le doy una demostración a un prospecto?	Crea una institución de prueba, asígnale el plan que quieras mostrar y ponle la suscripción en estado Prueba . Al terminar, resetéala y la reciclas para el siguiente.

Resumen del rol en una línea

El Super Admin **vende, configura y protege**. Vende planes, configura instituciones y protege la información con copias de seguridad. Todo lo demás sucede dentro de cada institución.