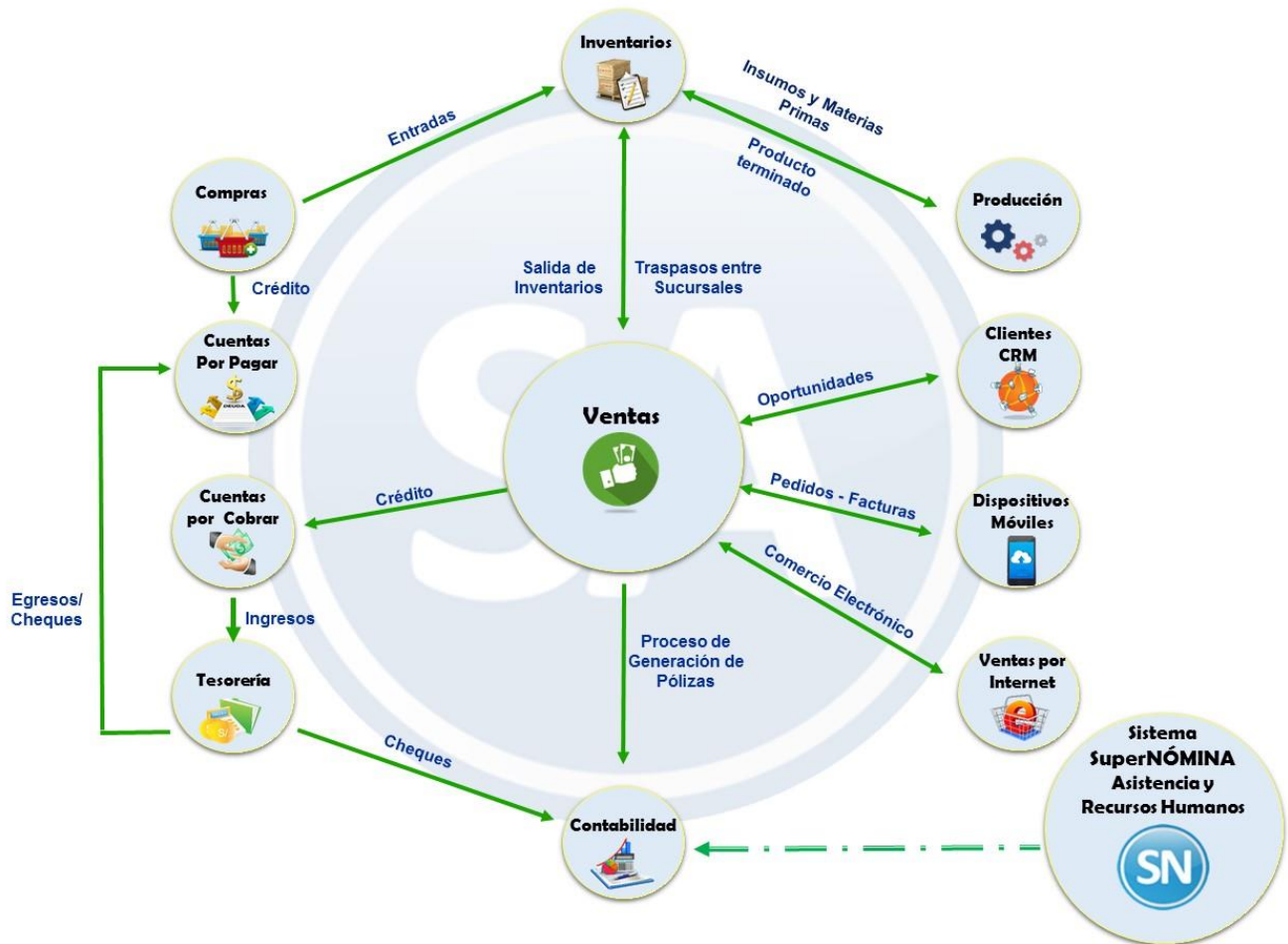


## Beneficios y Módulos del Sistema Integral SuperADMINISTRADOR 2018



¡Si no le SuperAYUDAMOS no nos paga!

Amigable, todo exacto y al instante.

Sistema computarizado con tecnología actual de internet para que su **Empresa** esté bien controlada y proporcione excelentes servicios a sus clientes.

El objetivo es administrar de una manera inmediata, práctica y amigable las áreas de **Ventas, Cuentas por Cobrar, Inventarios, Compras, Cuentas por Pagar, Tesorería, Contabilidad y/o Producción**

Utilísimo para empresas de **1 a 300 usuarios** de cualquier ramo, tamaño y ciudad mexicana con necesidades de **minimizar costos y merecer más clientes**.

Sirve para empresas y/o personas con actividades empresariales, honorarios y/o arrendamientos.  
**Especial para sucursales/puntos de venta.**

**Objetivos generales de usar un sistema integral para cualquier empresa**

- Mantener bien controlada a la empresa.
- Maximizar el servicio a los clientes y el potencial de ventas.
  - Disminuir costos y
  - Crecer el negocio y las utilidades.

**Nuestro compromiso es total:  
sus áreas involucradas deben mejorar sustancialmente o no nos pagan.**

- Plataforma tecnológica integral, 100% Web, flexible y personalizable a las necesidades de los **clientes**.
- Procesos optimizados e integrados de manera automática.
- Sistema modular que permite iniciar con la **Facturación Electrónica** pudiendo ir creciendo de acuerdo a los requerimientos con los módulos de **Cuentas por Cobrar, Inventarios, Compras, Cuentas por pagar, Tesorería, Contabilidad**, etc.
- Tiempos de implementación muy cortos.
- Más de 30 años de experiencia con clientes en las principales ciudades de México.
- **Oportunamente actualizado con la miscelánea fiscal general como México la necesita.**

---

**Tecnología WEB** totalmente actualizada y profesional: Microsoft Visual .NET y SQL Server.

**El precio** se ajusta al tamaño de la empresa mediante los módulos contratados y número de usuarios concurrentes.

**Soporte técnico** sin límite de tiempo por teléfono, Skype y/o correo-e; para su bueno y cada vez mejor funcionamiento.

**Su sistema nunca se hará obsoleto.** Nos comprometemos a mantener el sistema constantemente con actualizaciones fiscales y mejoras por nuestra cuenta gratuitas dentro del año de adquisición y opcionales de contratar los años siguientes.

**Su sistema siempre le servirá como lo requiera.** Contamos con servicios especializados de desarrollo, implantación y soporte técnico; los cuales representan costos únicos con intenciones de uso por el resto de los años.

**El sistema inicia con la FACTURACIÓN ELECTRÓNICA Y/O IMPRESA y puede ir creciendo hasta convertirse en un sistema integral, cuyos beneficios principales son:**

- Mantener bien controladas a las empresas.
- Proporcionar mejores servicios a los clientes.
- Ir mereciendo más clientes, sucursales, filiales y/o franquicias.
- Disminuir costos administrativos al estar más automatizado.
- Maximizar el potencial de ventas, incrementar la efectividad de la dirección, mejorar los niveles de gastos y controlar la productividad general.
- Que cada trabajador se sirva del trabajo de otra persona en el momento requerido y con seguridad por computadora.

**El sistema se compone de los siguientes módulos.**

1. **MÓDULO DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN CFDI EMITIDOS.**
2. **MÓDULO DE CUENTAS POR COBRAR.**
3. **MÓDULO DE INVENTARIOS.**
4. **MÓDULO DE COMPRAS Y ADMINISTRACIÓN CFDI RECIBIDOS.**
5. **MÓDULO DE CUENTAS POR PAGAR.**
6. **MÓDULO DE TESORERÍA, CONCILIACIONES Y DIOT.**
7. **MÓDULO DE COMISIONES A VENDEDORES Y/O CONTROL DE VEHÍCULOS.**
8. **MÓDULO DE GENERACIÓN DE PÓLIZAS.**
9. **MÓDULO DE CONTABILIDAD ELECTRÓNICA SAT.**
10. **MÓDULO DE PRODUCCIÓN Y/U ÓRDENES DE SERVICIO/REPARACIONES.**
11. **ADMINISTRACIÓN CLIENTES CRM/PROYECTOS/DISPOSITIVOS MÓVILES O I.**
12. **MÓDULO DE TICKETS O VENTA AL PÚBLICO EN GENERAL.**
13. **MÓDULO DE FACTURACIÓN DE TICKETS POR INTERNET.**
14. **MÓDULO DE COMERCIO ELECTRÓNICO O VENTAS POR INTERNET (fines 2018).**

## 15. SISTEMA SUPERNÓMINA, ASISTENCIA Y RECURSOS HUMANOS.

### 1.- MÓDULO DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN CFDI EMITIDOS.

#### **Ventas.**

Emitir Comprobantes Fiscales Digitales y/o Impresos de:  
Cotizaciones, Pedidos, Remisiones, Facturas, Notas de Cargo, Notas de Crédito.  
Recibos de Honorarios y/o Recibos de Arrendamiento.  
Listado verificador a detalle (con artículos) o a totales (sin artículos).  
Resumen de Ventas Netas por Líneas de Inventarios.  
Diario de Ventas.  
Ventas por Cliente, Vendedor y/o Artículo.

**Incluye todos los esquemas de facturación: Digitales CFDI, Impresos CBB, Preimpresos y/o de uso interno.**

#### **Administración de CFDI Emitidos.**

Altamente recomendable para ligar las pólizas con sus CFDI y viceversa; importar, validar, consultar, imprimir, exportar y/o filtrar datos en forma de Relación o detalle con artículos de los CFDI.

Descarga de XML desde la página del SAT y/o Importación desde un .ZIP o de uno por uno.

- Se conecta a la página del SAT y descarga CFDI dentro de un rango de fechas establecido.
- Cada XML se guarda en la misma base de datos del sistema para:
  - Asignarle datos de Póliza.
  - Imprimir relación de XML.
  - Validar el estado del CFDI Vigente/Cancelado.

Se filtran los XML por fechas, emisor, receptor y otros; y se presentan en pantalla para:

- PDF Ver/Imprimir en formato factura ECO-HORU (aceptado fiscalmente).
- XML Ver/imprimir XML.
- Enviar Por correo (XML seleccionados).
- Descargar En .ZIP (XML seleccionados).
- Validar Construidos correctamente (XML seleccionados).
- Verificar Cancelado En el Servidor del SAT (XML seleccionados).
- Exportar A Excel columnas y renglones mostrados.
- Listado XML A totales o a detalle.
- Asignar datos Póliza.

### 2.- MÓDULO DE CUENTAS POR COBRAR.

Cuentas: Clientes, Documentos, Deudores, Empleados, Otros.  
Saldos: Comprobantes de Crédito, Anticipos, Intereses.  
Estados de cuenta, Relaciones, Auxiliares, Diario de Movimientos.  
**Emisión de Pagares.**

### 3.- MÓDULO DE INVENTARIOS.

Cuentas: Mercancías, Materias Primas, Consumo Interno (Materiales y Refacciones).  
SalDOS: Existencias, Remisionado a Clientes (Mercancías en consignación), Remisionado por Proveedores (Mercancías consignadas) o Todos.  
Estados de cuenta, Kardex, Relaciones, Auxiliares, Diario de Movimientos.

### 4.- MÓDULO DE COMPRAS Y ADMINISTRACIÓN CFDI RECIBIDOS.

#### **Compras.**

Cuentas: Mercancías, Materias Primas, Consumo Interno (Materiales y Refacciones) y/o Activos Fijos.  
Solicitudes de compras de los diferentes departamentos.  
Cotizaciones de Proveedores.  
Órdenes de compra a proveedores.  
Estados de cuenta, Relaciones, Auxiliares, Diario de Movimientos.

#### **Administración de CFDI Recibidos.**

Altamente recomendable para ligar las pólizas con sus CFDI y viceversa; importar, validar, consultar, imprimir, exportar y/o filtrar datos en forma de Relación o detalle con artículos de los CFDI.

Descarga de XML desde la página del SAT y/o Importación desde un .ZIP o de uno por uno.

- Se conecta a la página del SAT y descarga CFDI dentro de un rango de fechas establecido.
- Cada XML se guarda en la misma base de datos del sistema para:
  - Relacionar gastos a una Persona/Caja.
  - Asignarle datos de Póliza.
  - Imprimir relación de gastos por Persona/Caja.
  - Validar el estado del CFDI Vigente/Cancelado.

Se filtran los XML por fechas, emisor, receptor y otro; y se presentan en pantalla para:

- PDF Ver/Imprimir en formato factura ECO-HORU (aceptado fiscalmente).
- XML Ver/imprimir XML.
- Asignar datos Póliza, Concepto y Forma de pago, Persona/Caja.
- Listado XML A totales o a detalle.
- Enviar Por correo (XML seleccionados).
- Descargar En .ZIP (XML seleccionados).
- Exportar A Excel columnas y renglones mostrados.
- Validar Construidos correctamente (XML seleccionados).
- Verificar Cancelado En el Servidor del SAT (XML seleccionados).

### 5.- MÓDULO DE CUENTAS POR PAGAR.

Cuentas: Proveedores, Documentos, Acreedores, Otros.  
SalDOS: Comprobantes de Crédito, Anticipos, Intereses.  
Estados de cuenta, Relaciones, Auxiliares, Diario de Movimientos.

## 6.- MÓDULO DE TESORERÍA, CONCILIACIONES Y DIOT.

Cuentas: Caja, Bancos y/o Inversiones en Valores.

Ingresos:

- Recibir anticipos de Clientes.
- Recibir pagos de Clientes, Deudores, Empleados y Otros.
- Resumen de Ingresos Netos por Líneas de Inventarios (requiere módulo de Facturación).

Egresos.

- Efectuar anticipos a Proveedores.
- Efectuar pagos a Proveedores, Documentos, Acreedores, Empleados, Otros.

Trasposos entre cuentas de Tesorería.

Movimientos bancarios.

- Comisiones e IVA Bancarios. - Egreso.
- Préstamos Bancarios y sus pagos. - Ingreso y Egreso.
- Intereses bancarios recibidos y/o pagados. - Ingreso y Egreso.
- ISR Retenido por el banco. - Egreso - ISR Acreditable.

Informe Diario de Bancos.

Estados de cuenta, Relaciones, Auxiliares, Diario de Movimientos.

Métodos de pago: Efectivo, Cheque, Depósito en Cuenta, Tarjeta de Crédito, Tarjeta de Débito, Transferencia Bancaria, Dólares, Otros.

Programación de Pagos.

Emisión de Cheques y Transferencias.

Generación de formato de Pagos Masivos para el Banco.

Control de Vales para los trabajadores.

### Conciliaciones bancarias.

### DIOT Declaración Informativa de Operaciones con Terceros.

## 7.- MÓDULO DE COMISIONES A VENDEDORES Y/O CONTROL DE VEHÍCULOS.

### Comisiones por Venta Devengada. Reportes a detalle o totales con:

- Cálculo de comisión que le corresponde a cada vendedor/Trabajador.
- Cálculo de Porcentaje de comisión según el tiempo de cobranza.
- Cálculo de Comisión por importe de la venta o margen de utilidad.
- Vigencia de Comisiones.
- Asignación de Comisiones por Perfiles de usuario o Tipo de Artículo.
- Cálculo de Comisión descontando las notas de crédito.
- Estado de cuenta vendedor.
- Cartera de Saldo de la comisión por vendedor
- Pago de Comisiones a vendedor

### Comisiones por Entregas:

- Cálculo de Comisión por Importe a cada Chofer/Ayudante.
- Cálculo de Importe total por viaje entregado.
- Cálculo de Comisión por viaje Foráneo.
- Cálculo de Comisión por Viaje con Cargas Adicionales.

**Bonos por ventas:**

- Se configura por mes una tabla genérica de ventas y bonos.
- Se asigna el bono a cada vendedor según la tabla.
- Reporte para entrega de bonos.

**Comisiones por Compra / Venta:**

- Relacione las Compras que le pertenezcan a la Venta realizada para identificar en automático el Costo y su Utilidad.
- Cálculo de Comisiones por vendedor según la utilidad del proyecto de relación de Compra/Venta.
- Lista de Comisiones por Rango de Fechas según se necesite obtener las comisiones (Bimestre, Trimestre, Semestre, etc.)

**Control de Vehículos:**

- **Tableros de Alertas**
  - Servicios a realizar a los vehículos.
  - Renovación de placas a los vehículos.
  - Vencimiento de licencia de Chóferes.
  - Renovación de tarjetas de Circulación.
  - Renovación de Seguros.
- **Control de Compra de material y equipo para la reparación de los vehículos**
  - Orden de Compra de Vehículos.
  - Entrada por Compra de Vehículos.
  - Salida de material para Vehículos.
- **Controles especiales**
  - Control de consumos de Combustibles y Aceites
  - Entrada y salida de los Vehículos a talleres externos.
  - Control de rotación de llantas y vida de uso.

## 8.- MÓDULO DE GENERACIÓN DE PÓLIZAS.

Generación de pólizas directamente en el Módulo de Contabilidad o en tipo texto para el sistema SuperCONTABILIDAD u otro sistema contable.

- Póliza de Ventas (requiere módulo de Facturación).
- Póliza de Costos de Ventas (requiere módulos de Facturación e Inventario).
- Póliza de Compras (requiere módulo de Compras).
- Póliza de Ingresos (requiere módulos de Cuentas por Cobrar y Tesorería).
- Póliza de Egresos (requiere módulos de Cuentas por Pagar y Tesorería).
- **Genera los datos de CFDI que requiere el SAT en las pólizas.**

## 9.- MÓDULO DE CONTABILIDAD ELECTRÓNICA SAT.

**Catálogos y Pólizas Automáticas.**

**Catálogos de:** Cuentas; Subcuentas Genéricas; Centros de Ingresos, Costos y Gastos; y



Tipos de Pólizas.

**Recepción de Pólizas Automáticas de:** Ventas, Costos, Ingresos, Compras y Egresos.

**Activos fijos** y Póliza de Depreciaciones Contable y Actualizada.

Terrenos, Edificios, Maquinaria y Equipo, Equipo de Transporte, Mobiliario y Equipo de Oficina, Equipo de Cómputo y Otros en su caso.

**Ajuste Inflacionario** Deducible o Acumulable

### Proceso Diario.

Captura de Pólizas e Impresión en Formato Póliza.

Verificador de Pólizas.

Estados de Cuenta.

Fotografía de la Empresa.

### Reportes Mensuales/Anuales.

Balance

Mensual ó 12 columnas pesos/miles.

Estado de Resultados

Rango de meses ó 13 columnas pesos/miles.

Balanza de Comprobación

Rango de meses ó 13 columnas pesos/miles.

Relaciones Analíticas

Rango de meses ó 13 columnas pesos/miles.

Mayor General

Con o sin Auxiliares.

Diario General.

Balance Comparativo

Con o sin Origen y Aplicación de Recursos.

Contabilidad Electrónica SAT.

XML de Catálogo, Balanza y/o Pólizas para enviarlos al SAT.

### Presupuestos.

**Mantenimiento a presupuestos de ingresos y egresos.**

Listado para toma de presupuestos.

Captura/correcciones de presupuestos.

Verificador de presupuestos.

Estado de resultados presupuestado.

Carga desde la contabilidad del año anterior.

**Informes mensuales comparativos contra presupuestos.**

Estado de resultados comparativo.

Relaciones analíticas comparativas.

### Reportes Especiales.

Creación y personalización de reportes según las necesidades de la empresa.

### Cuentas por Pagar sencillas y útiles.

Captura de renglones de pólizas por factura y reporte de Antigüedad de Saldos.

### Utilerías.

Reprocesar saldos seleccionando empresa y año.

Cambiar a otro Catálogo de Cuentas con todo y pólizas.

Nota: la Cartera de clientes de **SuperCONTABILIDAD** se procesa en el módulo de **Cuentas por Cobrar**. Las Unidades en el módulo de **Inventarios**. Los Cheques/Bancos/Conciliaciones/DIOT en el módulo de **Tesorería**.

## 10.- MÓDULO DE PRODUCCIÓN Y/U ÓRDENES DE SERVICIO/REPARACIONES.

### Módulo de Producción.



Basado en un Catálogo de Materias Primas e Insumos que dan como resultado el producto terminado.

**PostProducción.**- El consumo de Materias Primas e Insumos y el Producto Terminado se cuantifican al terminar el ciclo de producción.

- Controlar y administrar las diferentes áreas de producción para optimizar el uso de compras e inventario de materias primas e insumos.
- Organizar la producción y mejorar los tiempos de proceso y entrega a los clientes.
- Configuración y Catálogos de materias primas, insumos y producto terminado.
- Informativos configurables para monitoreo de Existencias según sea materias primas e insumos o producto terminado (el control se lleva por producto y por Lote de producto).

**PreProducción (No disponible).**- Para cada producto Terminado existe previamente una formulación (listado de componentes y cantidades que se requieren para producir una unidad de Producto terminado) y en base a esta formulación al aplicar la producción (hacer la entrada de Producto Terminado) se calculan automáticamente las cantidades de Materias Primas que se ocuparon para esta producción.

- Consolidación de Pedidos para generar Órdenes de Producción.
- Generación de Órdenes de Compra en base al comparativo Existencias contra lo requerido en las Órdenes de Producción.
- Seguimiento (trazabilidad) por documento desde el Pedido, hasta la Entrada de Producción. para control de surtimiento en base a pedidos.
- Configuración del catálogo de componentes para cada producto Terminado.
- Costeo automático de producto terminado en base a componentes.

#### **Módulo de Órdenes de Servicio/Reparaciones.**

- Elaborar Orden de Servicio como entrada a Reparación.
- Considerar consumos de almacén.
- Considerar Mano de Obra.
- Elaborar factura.

#### **Integración con otros módulos:**

- **Módulo de Compras**, Materias Primas e insumos.
- **Módulo de Inventarios**, movimientos, existencias, históricos.
- **Módulo de Ventas**, Pedidos, Remisiones, Facturas.
- **Módulo de Generación de Pólizas**, Costos y Producto Terminado.

## **11.- ADMINISTRACIÓN CLIENTES CRM/PROYECTOS/DISPOSITIVOS MÓVILES O I.**

### **Administración de clientes CRM (Customer Relationship Management).**

- Oportunidades de ventas.
- Ciclo de venta: Prospección, Requisitos, Desarrollo, Cierre (instalable).
- Embudo de ventas.

- **Monitor de ventas**
- **Importación de otro CRM.**
- **Seguimiento de cotizaciones Ganadas/Perdidas** (sirve mucho para evaluar los motivos de pérdida de cotizaciones y retroalimentar el proceso).
- **Prospecto, Metas de Prospectos por Vendedor al mes** (se utiliza cuando la empresa quiere crecer o expandirse y para ello necesita nuevos clientes que previamente son prospectos).
- **Seguimiento de Prospectos de vendedores** (se verifica si los vendedores cumplieron con la meta y de esos prospectos a cuántos le lograron facturar).
- **Asignación de cotizaciones a Vendedores por el área de Marketing** (una persona asigna a los vendedores la actividad para cotizar a un Cliente/Prospecto, se manda correo al vendedor en automático y se asigna la actividad en el CRM).
- **Seguimiento a las cotizaciones asignadas, fechas de asignación contra la fecha de elaboración de la cotización.**
- **Generación de actividades automáticas diarias para visitas a Clientes** (a los clientes se les asigna un Vendedor/Cobrador y se le indica qué día se le visita de la semana).
- **Captura de visitas al Cliente** (graba la ubicación del vendedor al momento de la visita para asegurar que realmente fue con el Cliente).
- **Envío de correos en automático a los encargados de las actividades del día de cada Vendedor** (actividades realizadas y no realizadas).
- **Manejo de tarjetas de puntos, indicadores en tablero de CRM de clientes nuevos, clientes con tarjeta/sin tarjeta, puntos acumulados en el mes actual y puntos canjeados.**

Todo lo anterior se puede hacer desde la computadora o desde un teléfono con Sistema operativo Android actualizado, excepto las tarjetas de puntos.

#### **Administración de proyectos.**

- **Avances.**
- **Ingresos y egresos.**

**Dispositivos móviles** (Ipad, Iphone, Tablets con Android, Samsung galaxy, Lg, Nokia, Sony Experia); para acceder vía internet a:

- **Ventas.-** Emitir Comprobantes de VENTAS como Pedidos, Cotizaciones, Remisiones, Traspasos, Tickets, Facturas, Notas de Crédito, enviar por correo comprobantes emitidos.
- **Cuentas por cobrar.-** Antigüedad de Saldos y Relaciones Analíticas, Catálogo de Clientes/Deudores.
- **Inventarios.-** Existencias, Catálogo de Artículos/Servicios.
- **Geo-localización** de los Vendedores en tiempo real, trazado de rutas.

#### **Interfaz con otro Sistema de Facturación Tradicional (SFT).**

Sirve para cuando se requiere seguir trabajando con el SFT del cliente, el cual no emite facturas digitales.

Al SFT el cliente le debe de poder programar adecuaciones para que se conecte con el nuestro.

Se guardan en automático el archivo XML con la factura digital y el PDF con su impresión.

El archivo XML se le puede enviar en automático al correo-e del cliente.

Se puede imprimir de inmediato el PDF.

Se regresa la operación el SFT.

## 12.- MÓDULO DE TICKETS O VENTA AL PÚBLICO EN GENERAL.

Emitir Tickets de venta al público en general.  
Emitir Facturas de los ticket que requieran los clientes.  
Corte de caja.  
Relaciones de tickets: facturados del día, no facturados del día y facturados de días anteriores.  
Emitir factura diaria de los tickets no facturados menos los facturados de días anteriores.

## 13.- MÓDULO DE FACTURACIÓN DE TICKETS POR INTERNET.

Facturación de tickets por los clientes vía internet.  
Relaciones, Auxiliares, Diario de Movimientos.

## 14.- MÓDULO DE COMERCIO ELECTRÓNICO O VENTAS POR INTERNET.

Carrito de compras.  
Recibir pagos por Tarjetas de Crédito y/o Débito  
Emitir Factura Electrónica en caso de requerirlo.  
Relaciones, Auxiliares, Diario de Movimientos.

## 15.- SISTEMA SuperNÓMINA, ASISTENCIA Y RECURSOS HUMANOS.

Sistema computarizado para elaborar nóminas y prácticamente todo su seguimiento interno y fiscal en automático mediante los siguientes módulos opcionales de contratar en cualquier momento:

01. Módulo de Cédula IMSS/INFONAVIT y Declaración de Riesgos.
02. Módulo de Pólizas de Nóminas y Provisiones.
03. Módulo de Histórico de Nóminas.
04. Módulo de Aguinaldos, Nómina Especial y/o Retroactivos.
05. Módulo de Declaración Anual ISPT.
06. Módulo de Reparto de Utilidades y/o Ahorro.
07. Módulo de Altas y Finiquitos.
08. Módulo de Pagos Netos, Comisionistas y/o Sueldos en Garantía.
09. Módulo de Vacaciones y Primas Vacacionales.
10. Módulo de Ahorros y Préstamos.
11. Módulo de Kiosko WEB y/o Consolidaciones.
12. Módulo de Asistencia y Credenciales.
13. Módulo de Recursos Humanos y/o Auditoría.

Tipos de nóminas:

- Comercial y gobierno.
- Industrial.

Tipos de trabajadores:

- Planta.
- Eventuales ciudad.
- Eventuales construcción.
- Jubilados.
- Asimilados a salarios.
- Honorarios.

## Requerimientos mínimos de equipo de cómputo.

Considerando que entre mayores sean las características los resultados serán mejores (signo + significa: o superior).

El sistema se puede instalar para trabajar de 4 maneras:

1. Una computadora solamente para un usuario. - Windows 7 u 8 con IIS (Internet Information Services).
2. Red local pequeña para hasta 5 usuarios. - Servidor propio con Windows 7 u 8.
3. Red local profesional para hasta 300 usuarios. - Servidor propio con Windows Server 2008/2012.
4. Hospedaje en Internet para hasta 300 usuarios. - Servidor en la nube con Windows Server 2008/2012.

### 1. Una computadora solamente para un usuario.

- Procesador dual core+ (o superior).
- Memoria 2 GB+.
- 200 GB de disco duro+.
- Sistema operativo 32/64 bits: Windows 7+ con IIS 7.0 (Internet Information Services).
- .NET Framework 4.0 (gratuito).
- Base de datos SQL Server 2008/2012/2014 (existe modalidad gratuita).
- Plugin de Silverlight 5 para visualizar sistema (gratuito y descarga automática de internet).
- Adobe Reader básico para visualizar impresiones PDF (gratuito).

Notas. En Windows Vista en sus versiones Starter Edition y Home Basic, Windows 7 Starter y Home Basic y Windows 8 RT no corre el sistema porque en estos Windows no viene completo el componente Internet Information Services (IIS).

### 2. Red local pequeña para hasta 5 usuarios.

- Igual al anterior mejorando características de ser posible.
- Memoria 8 GB+.
- 320 GB de disco duro+.
- Sistema operativo 32/64 bits: Windows 7+ con IIS 7.0 (Internet Information Services).

### 3. Red local profesional para hasta 300 usuarios.

**Servidor** o computadora que aloja el sistema y la base de datos.

- Sistema Operativo 32/64 bits: Windows Server 2008 ó 2012.
- .NET Framework 4.0 (gratuito).
- Base de datos SQL Server 2008/2012/2014.

**Hasta 10 usuarios trabajando al mismo tiempo:**

- Procesador Intel Core 2 Duo. Memoria 16 GB. Disco Duro: 500 GB.
- Internet: 2 MBPS de bajada y 1 MBPS de subida.

**Hasta 50 usuarios trabajando al mismo tiempo:**

- Procesador Dual Intel Xeon E5-2630 - 2 x 8 Núcleos.
- Memoria 64 GB.
- 2 x 480 GB SSD + RAID 1 Hardware (2 a 100 veces más rápido que disco duro).
- Internet: 20 MBPS de bajada y 20 MBPS de subida.

**Hasta 200 usuarios trabajando al mismo tiempo:**

- Procesador Dual Intel Xeon E5-2670 V3 - 2 x 8 Núcleos.
- Memoria 256 GB.
- 2 x 2 TB SSD + RAID 1 Hardware (2 a 100 veces más rápido que disco duro).
- Internet: 100 MBPS de bajada y 100 MBPS de subida.

**Para más de 200 usuarios incremente los requerimientos del Servidor.**

**Cliente o computadora de cada usuario.**

- Procesador dual core+ (o superior).
- Memoria 2 GB+.
- 100 GB de disco duro.
- Sistema operativo 32/64 bits: Windows 7+ o Mac OS Leon.
- Navegador Internet Explorer 7+, Safari 4+, Firefox 2+ o Google Chrome 4+ momentáneamente.
- Conexión a intranet (no necesita internet para el sistema).
- Plugin de Silverlight 5 para visualizar sistema (gratis y descarga automática de internet).
- Adobe Reader básico para visualizar impresiones PDF (gratis).

#### **4. Hospedaje en Internet para hasta 300 usuarios.**

- Igual al anterior mejorando características de ser posible.

**Cliente o computadora de cada usuario.**

- Internet: 2 MBPS de bajada y 1 MBPS de subida.

#### **Infraestructura de Red.**

- Internet en sucursales/oficinas foráneas para hasta 3 usuarios: 2 MBPS de bajada y 1 MBPS de subida.
- Conexión muy estable de red.

## Opción de contratar nuestro:

**HOSPEDAJE INTEGRAL ECO-HORU** para trabajar a través de internet de inmediato.

- Muy útil para sucursales o acceder al sistema desde cualquier lugar, computadora, celular y/o tablet.
- Se eliminan los costos de compra y reparaciones de Servidor y sus complementos: equipo de comunicaciones, No break, aire acondicionado, energía eléctrica, disco en espejo, sistema operativo Windows Server, base de datos SQL Server e ingeniero de sistemas.
- Incluye administración de actualizaciones de software y respaldos de bases de datos.
- El Servidor trabaja el 99.9% de las 24 horas de los 7 días de la semana.

Les ayudamos para que ustedes contraten su Servidor en la nube en caso necesario