

**MP0491**  
**Sistemas de gestión de mpresarial**  
**UF23 Organización y**  
**consulta de la información**

## **3.2. Informes**

# Índice

---

☰	Objetivos	3
☰	Nuestra conexión al ERP/CRM	4
☰	Cómo funcionan los listados	6
☰	Informes estándar	13
☰	Añadiendo informes	15
☰	Resumen	17

# Objetivos

---

Con esta lección perseguimos los siguientes objetivos:

1

Conocer las BBDD que hay detrás de un ERP.

2

Conocer tecnologías y fabricantes que las proporcionan.

3

Aprender a mantener segura la información.

---

¡Ánimo y adelante!

# Nuestra conexión al ERP/CRM

Es importante decir quiénes somos y qué queremos.

## El usuario y la base de datos

Hasta ahora nos conectábamos automáticamente aprovechando que nuestro navegador recordaba el usuario y la contraseña que habíamos utilizado, y que no teníamos más que una base de datos.

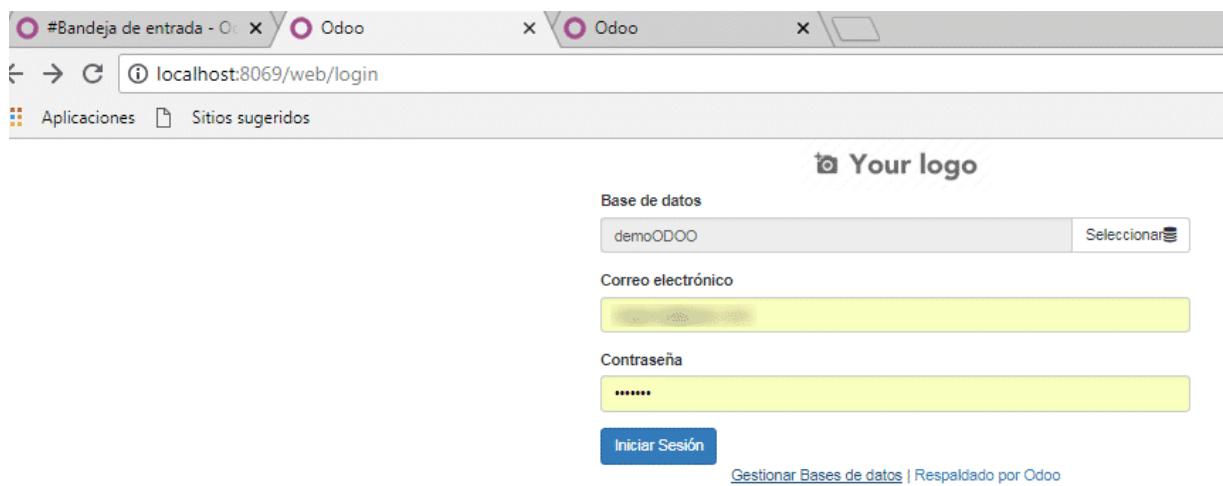
Ahora, durante las pruebas anteriores, yo he creado una segunda base de datos; en mi caso, lo he hecho por duplicación, pero hubiera podido hacerlo de varias formas.

Si tengo dos bases de datos y, aunque en este momento ambas BBDD sean iguales, llegará el día en que no lo serán, por lo que al conectarme debería indicar a qué base de datos quiero hacerlo.

Para eso en Odoo en el proceso de inicio, solo deberías ir a la siguiente dirección:

<http://localhost:8069/web/login>

En la que nos ofrece una pantalla para autenticarnos, y podemos indicar también la base de datos que queremos utilizar.



**i** Quiero recordaros una vez más, que **toda la información de un ERP/CRM se guarda en la base de datos**; el resto solo son herramientas que hacen mas cómoda la visualización, por lo que, al decidir conectarnos a una u otra base de datos, provocamos un cambio total en nuestros datos.

Esta posibilidad la encontraréis en la mayoría de ERPs, ya que es muy interesante el poder disponer de más de una base de datos para que los usuarios puedan estudiar y hacer prácticas sobre un entorno orientado.

Esa misma facilidad hace que tengáis que garantizar a dónde se ha conectado un usuario antes de realizar ninguna acción, ya que si no os podéis encontrar a cualquier persona haciendo pruebas contra vuestra instalación de producción, cosa que no os hará demasiada gracia.

La forma de garantizar esa situación, dependerá del ERP/CRM instalado, pero **normalmente se basará en tener más de un código de conexión** (usuario), al que además podemos limitar su acceso, por horario, por máquina, o con autorizaciones manuales.

# Cómo funcionan los listados

---

Necesitamos saber qué pasa en la empresa y los informes son la solución.

## Los listados incorporados

Si hemos acordado que un ERP nos ha de proporcionar información, la parte de los informes debería estar muy bien resuelta.

En la mayoría de ERP/CRM os encontraréis con los listados básicos ya programados y con herramientas que nos permiten crear los listados que podamos necesitar. El motivo es que, normalmente, los listados se han de personalizar y no solamente con un logo.

La cultura empresarial de cada entidad hace que los nombres de columna no sean iguales, o bien necesitan ver una columna más o una menos; el caso es que **hasta los listados más básicos se han de modificar**.

También es donde más vais a notar la diferencia entre ERP/CRM. Cada desarrollador crea sus listados que, aunque vienen a ser lo mismo, cada uno aporta su diferencia.

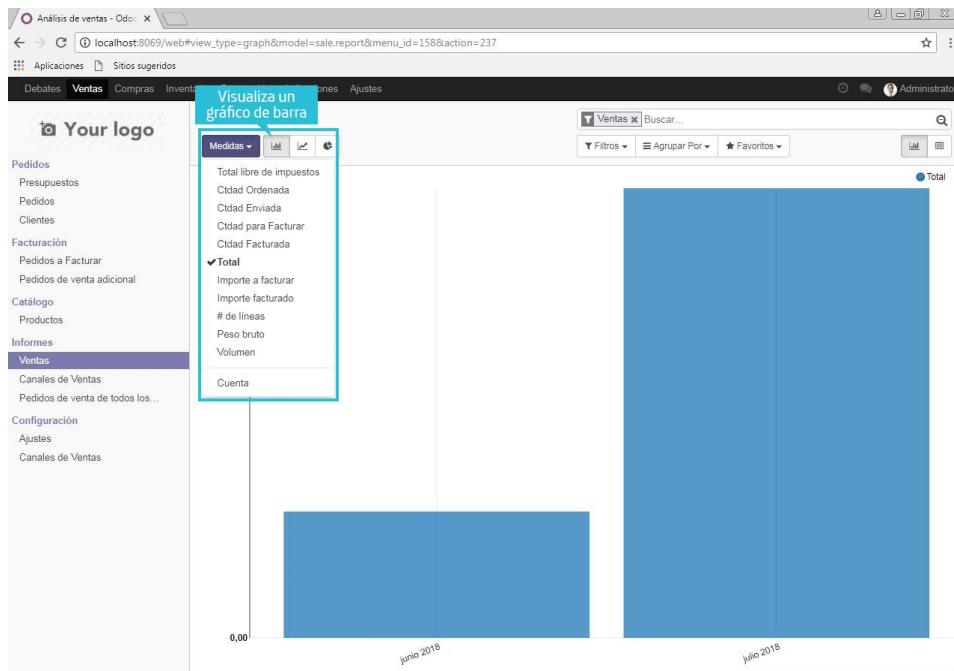
A continuación, vamos a revisar cómo funcionan los informes.

## El funcionamiento

Si seleccionamos, por ejemplo, el menú de *Ventas*, y allí pulsamos en *Informes > Ventas*, nos aparece el primer informe.

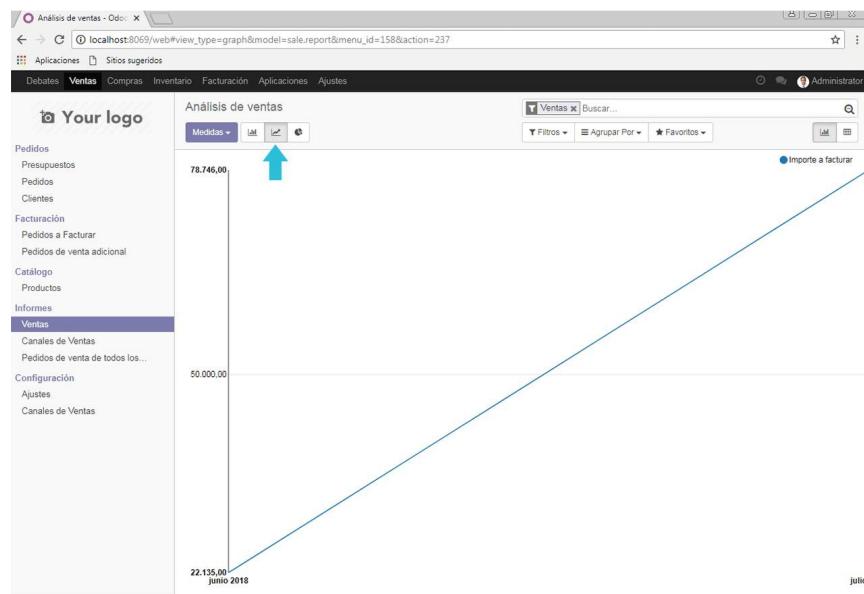
Solo con leer los botones disponibles nos vamos a hacer una idea de lo que podemos averiguar con los informes.

Vamos a ver a continuación una serie de capturas para ver qué información podemos obtener.

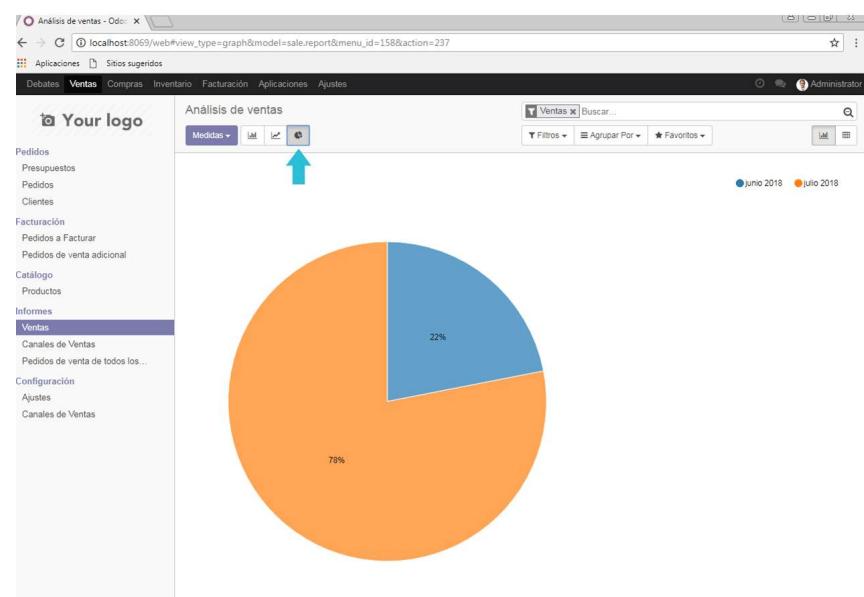


Podemos escoger la información que deseamos totalizar, marcando las “medidas”, podemos seleccionar el dato que queremos obtener, en este caso está marcado *Total* (suma del importe a facturar + más importe facturado). Según el tipo de gráfico que seleccionemos, aparecerá uno u otro; en este caso un gráfico de barras.

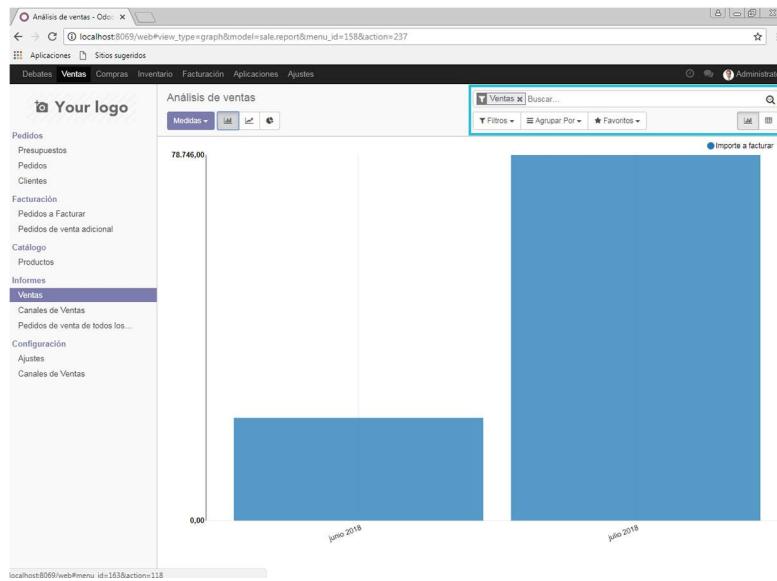
En este botón aparecen todos los campos que podemos utilizar para sumar en un informe.



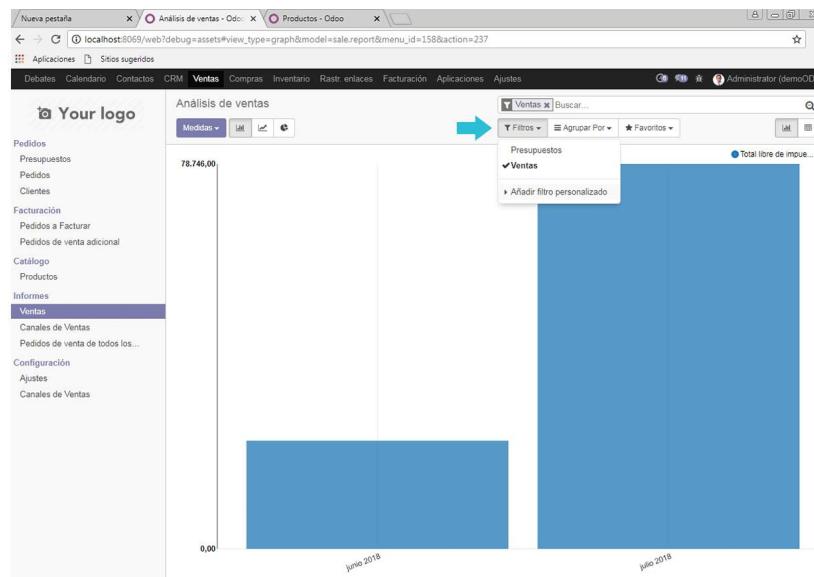
Si pulsamos en este botón obtendremos un gráfico de tipo línea.



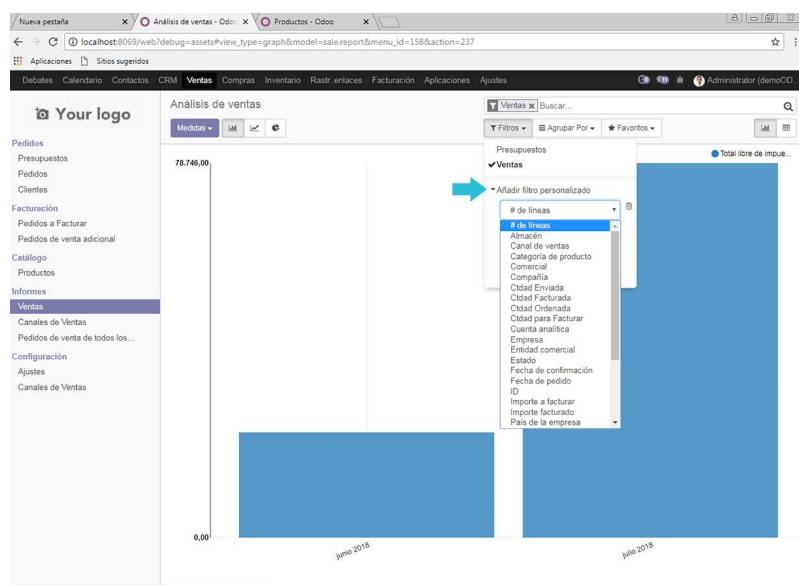
O un gráfico circular con este botón.



En la zona derecha, Podremos controlar el origen de los datos del informe; actualmente, aparece un filtro por *Ventas*; podemos quitarlo pulsando en la “X”.

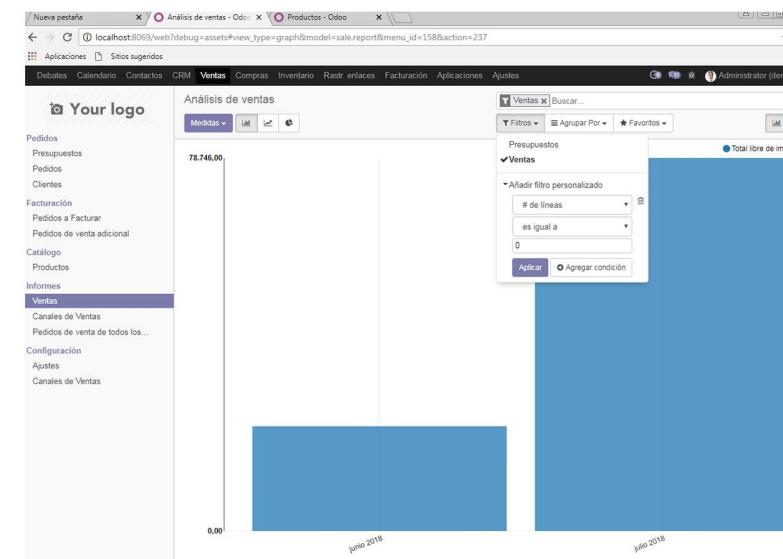


Podemos añadir más filtros pulsando en el botón de filtros, vemos que en este caso también podríamos seleccionar *Presupuestos*, para ver los importes presupuestados en lugar de los vendidos.

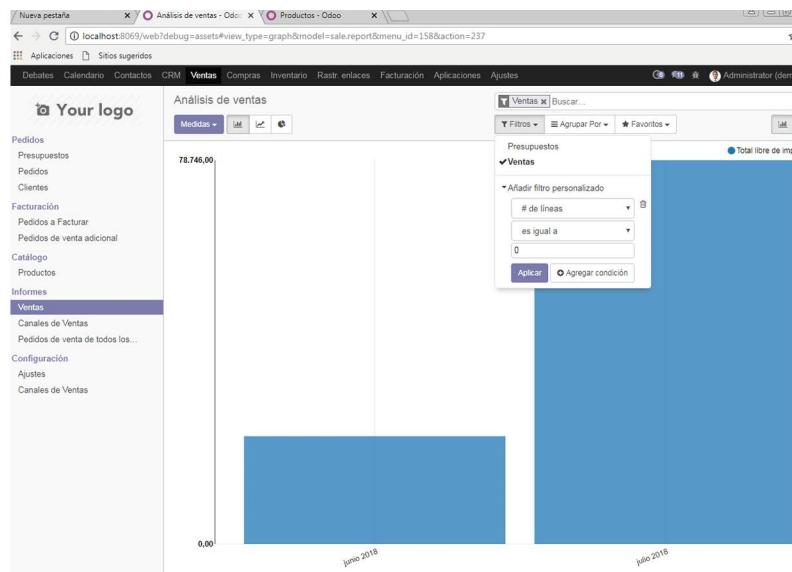


Si no nos convence los filtros que ofrece, podemos “Añadir filtro personalizado” con lo que nos presentará la posibilidad del campo a filtrar.

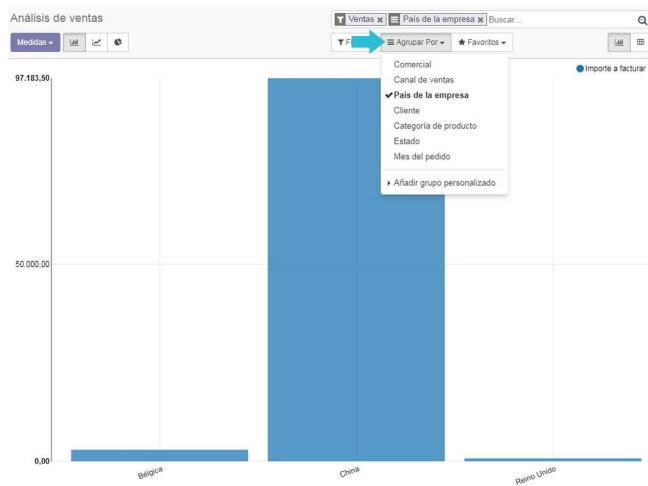
En este campo, aparecerán todos aquellos campos que se han definido para un informe.



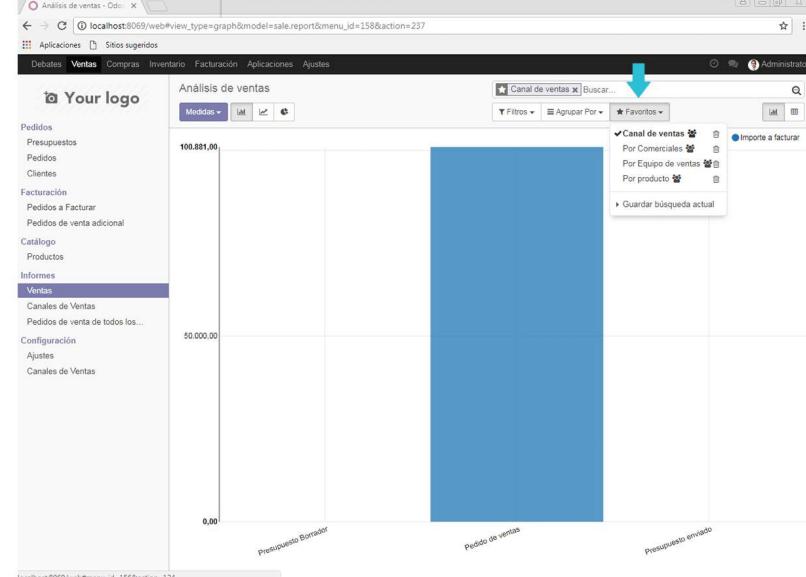
La relación (condición) que ha de filtrar:



Y por último un campo para poner en valor a comparar. Ya que, por ejemplo, este informe sale del fichero de ventas, solo se recogerán aquellos registros que cumplan con el filtro establecido.

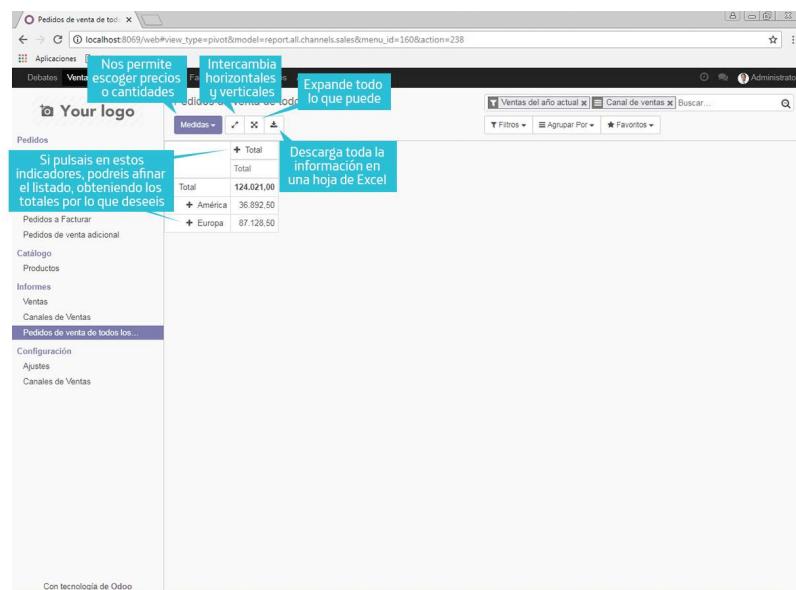


En el botón “Agrupar por” nos permite decidir cómo queremos agrupar lo que estemos listando, si seleccionamos “País de Empresa”, veremos los totales de venta por país; (Observad el rectángulo superior de “Búsqueda” en donde aparecen las selecciones hechas.



Para no tener que realizar estas selecciones continuamente, las podemos guardar en “Favoritos”, o podemos extraer de favoritos las guardadas anteriormente.

Si, cuando guardamos en Favoritos, le indicamos un nombre de informe quedará a disposición del resto de usuarios.



Para terminar, quiero que veáis el tercer informe que nos ofrece por defecto Odoo, se trata de un informe de todas las ventas.

Se nos presenta como lo que se conoce en Excel como Tablas dinámicas y os comento este informe porque nos aparece un botón más; cuando este botón aparece significa que podemos descargar la información que aparece en pantalla a Excel, para poder seguir operando en nuestra hoja de cálculo.

# Informe estándar

Un SGE nos ofrece suficientes listados programados y preparados.

## Los listados incorporados

Cada ERP y cada CRM nos aportará los listados que sus creadores hayan considerado más interesantes.

En ese proceso de selección entra en juego las empresas que han tomado como modelo para la construcción del ERP/CRM.

A continuación, repasamos los listados que la mayoría de ERPs tienen de forma estándar.

Como siempre, la lista no puede ser exhaustiva ya que **hay grandes variaciones entre desarrolladores de ERPs**, pero os puede dar una idea de lo que podéis esperar.

### VENTAS

**Sobre todo no confundáis estos informes con los del CRM, aquí nos preocupa el cliente como consumidor de elementos y entidad de pago únicamente.**

Normalmente, nos encontraremos con los siguientes informes:

- Flujo de ventas (estimación de ventas y costos futuros).
- Ventas por día o por mes, acumuladas o desagregadas (no-acumuladas).
- Sistema de creación de reportes personalizados a través de OpenOffice.
- Integración con MS Excel y MS Word.

**COMPRAS**

Las compras se deben relacionar con *Proveedores*, *Inventario*, y *Pagos* y los listados que podemos necesitar son:

- Compras mensuales.
- Plazo medio de entrega.
- Precio por proveedor.

En Odoo, tenéis estos listados registrados como *Favoritos*.

**FACTURACIÓN**

Es un proceso puramente contable y deberíamos disponer de informes para ver:

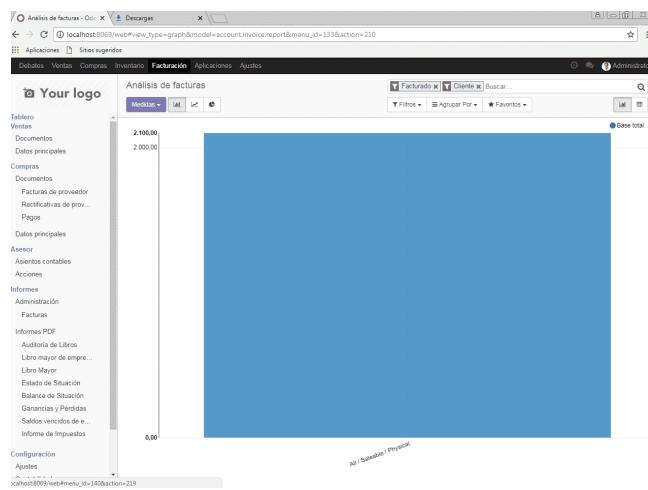
- Pedidos sin facturar.
- Órdenes de compra sin facturar.
- Facturas de compra/venta recibidas/generadas.
- Pagos/cobros pendientes.

Y todas sus acciones, van dejando rastro en *Contabilidad*.

Desde la versión 10 de Odoo desaparece la aplicación de contabilidad y queda integrada en facturación, es aquí donde nos encontraremos con todos los listados contables.

Como observáis en la imagen, hay un único listado, bajo *Administración* que es del tipo que conocemos en el, se muestran las facturas y podemos aplicar filtros, agrupaciones, y guardarlos en *Favoritos*. El otro grupo, son listados de contabilidad y al solicitarlos, nos pide las fechas a listar y nos genera informes PDF.

Os dejo a vosotros, para que vayáis generando alguno y así lo reviséis.



## Añadiendo informes

---

Porque siempre nos falta algo...

Muchas veces nos faltará un informe concreto

Estamos hablando de ERPs o CRMs estándar, en donde el desarrollador a estudiado cuál es la información que más utilizan las empresas y cómo esperan encontrarla. Y por eso los compramos; la recogida de datos que hacen es buena y consiguen recopilar toda la información y dejarla en la BBDD.

Sin embargo, ya hemos comentado que con los informes no son igual de precisos. Ya sea porque esperan que cada empresa los quiera a su manera, o porque esperan prepararlos durante la fase de implementación.

Aunque la instalación la haga una tercera empresa, lo más usual es que nosotros debamos estar preparados para realizar nuevos informes. En la puesta en marcha se definen los principales listados, pero en el día a día puede que aparezcan pequeñas modificaciones o listados totalmente nuevos que no se pensaron anteriormente.

**Gracias a que en nuestra base de datos está toda la información solo tendremos que hacer el listado.** La forma de realizar esos informes nuevos dependerá una vez más del ERP/CRM comprado y de vuestro ingenio.

La mayoría de ERPs proporcionan un lenguaje de programación para añadir módulos y/o crear informes; SAP tiene ABAP y Odoo implementa Qweb.

Como los informes existentes están desarrollados con estos lenguajes vuestro primer problema al necesitar una columna o campo más es fácil de solucionar modificando las versiones que vienen con el paquete; o mejor aún haciendo una nueva tomando como base una de las actuales.

Pero, hay otra forma que muchas veces os puede sacar del problema. Una vez hayáis implantado la solución, podemos pensar que conoceréis la base de datos del producto; sabréis de sus tablas y de sus campos. Pues bien; si además sabéis un poco de SQL, siempre os queda la **posibilidad de realizar los informes en SQL**, aunque os recomiendo que repaséis hasta la saciedad la información que estáis recogiendo para aseguraros que lo hacéis bien.

## Resumen

---

Has terminado la lección, repasemos los puntos más importantes que hemos tratado.

- Conocemos nuestra base de datos.
- Hemos visto cómo trabajar con los informes.
- Sabemos los informes que podemos encontrarnos.
- Sabemos que tendremos que añadir informes a medida, según las necesidades de nuestra empresa.



**PROEDUCA**