

TEMA 4

Configuración y funcionamiento de Odoo ERP

4.1. Introducción

Una vez instalada, en cualquier entorno, la instancia del servidor de Odoo 13 y creada la base de datos, es conveniente realizar una primera parametrización con los datos básicos de la compañía antes de empezar a utilizarla.

Para esta parte se utilizará la versión Cloud (que como ya se ha comentado, es una versión Enterprise) por lo que algunas pantallas pueden diferir de las que aparezcan usando la versión Community.

4.2. Configuración inicial

La pantalla principal de la aplicación tendrá un aspecto muy parecido a esto:



En ella se ubicarán los iconos de las aplicaciones que se hayan escogido para su instalación inicialmente.

En la parte superior derecha se disponen unos iconos que permitirán, por ejemplo, conocer las actividades realizadas últimamente, las previstas para realizar en el día de hoy y siguientes clasificadas por aplicación, las conversaciones abiertas en los distintos canales de comunicación que ofrece Odoo, así como información de la cuenta que ha accedido (con opciones de ayuda, documentación, preferencias).

Conviene dedicar unos minutos a navegar para entender el diseño del ERP y sus módulos y ver las estructuras de las pantallas y la disposición de los distintos menús.

Cada icono de la zona central abre una aplicación que dispondrá normalmente de un menú horizontal entre cuyas opciones estará la opción de ajustes o configuración propia, a la que también se puede acceder como parte de la aplicación Ajustes existente en la pantalla principal.



A lo largo del capítulo se profundizará en estos y otros aspectos para dar una visión global de la aplicación desde el punto de vista del usuario.

4.2.1. Datos básicos de la compañía

Los datos básicos, como el nombre, dirección, formas de contacto, logo, CIF, cuentas bancarias, se pueden configurar en la primera pantalla de la opción de Ajustes.

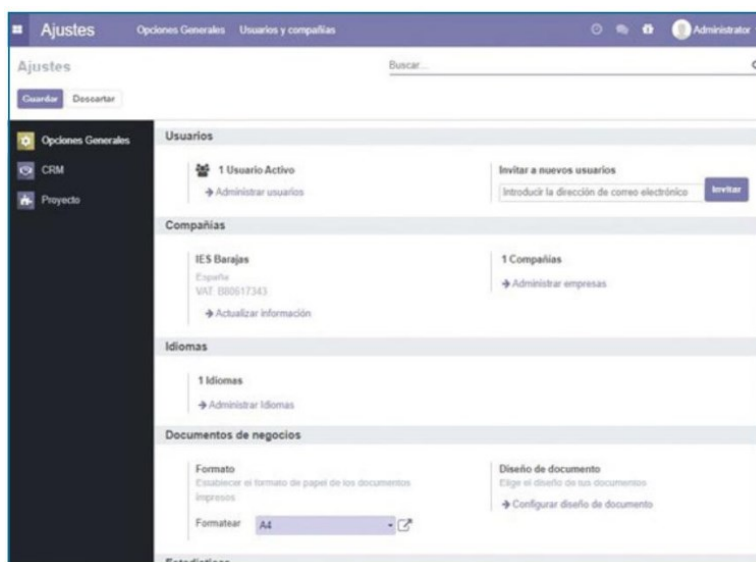
Es importante proporcionar estos datos antes de emprender la primera actividad porque, entre otras cosas, muchas de las tablas que se vayan creando con esas acciones serán denominadas internamente incluyendo en su nombre referencias a ese nombre de compañía.

También el idioma y la localización influirán en aspectos como el formato de fechas (parametrización regional) y la aplicación de contabilidad.

Además, estos datos se integrarán en los modelos de documentos de negocio que se utilizarán posteriormente, en cuerpos, cabeceras y pies de página.

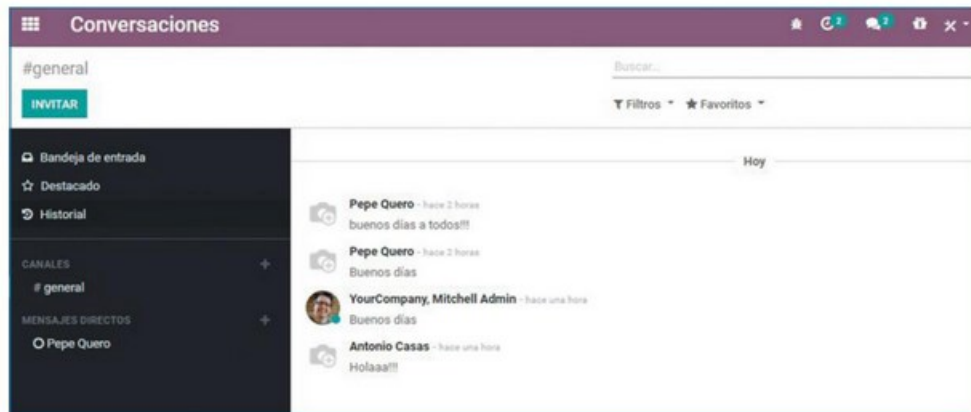
Esta pantalla tiene los apartados siguientes:

- Usuarios (2).
- Compañías.
- Idiomas.
- Documentos de negocio.
- Estadísticas.
- Contactos.
- Conversaciones.
- Compras dentro de la aplicación.
- Productos.
- Odoo Cloud Notification (OCN).
- Integraciones.
- Vista del mapa.
- Herramientas de desarrollo.
- Acerca de.



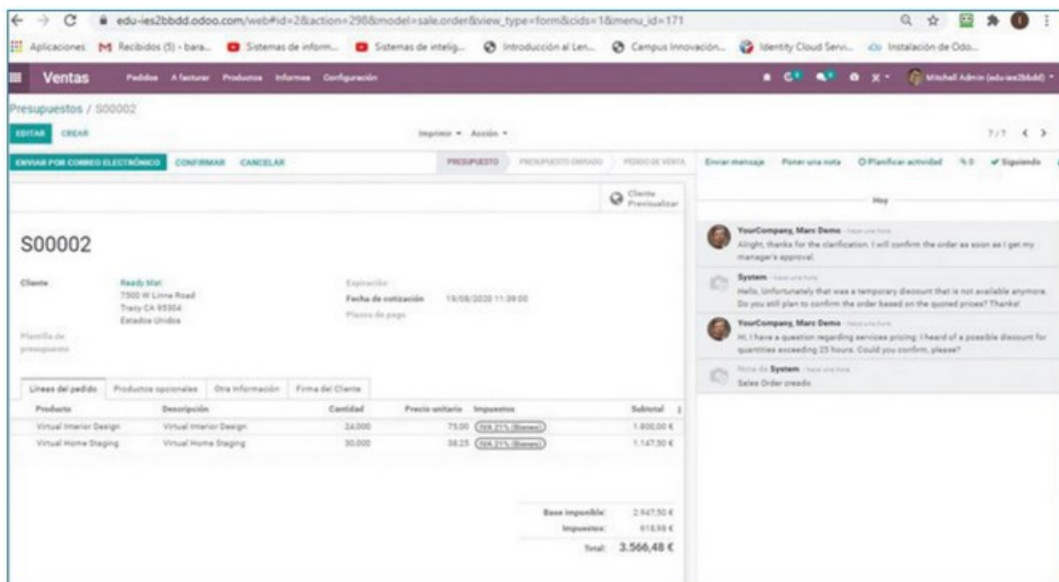
4.2.2. La comunicación interna

El módulo Conversaciones es una potente herramienta de comunicación interna y externa, que permite a los usuarios entablar conversaciones a través de chat con colegas y grupos para el seguimiento del trabajo compartido de forma cómoda en un solo lugar.



Además, al visualizar un documento de negocio como, por ejemplo, un presupuesto, en la parte inferior de la pantalla (dependiendo de la configuración de la pantalla –en pantallas widescreen–, podría aparecer en el lado derecho) aparece una sección con las conversaciones, comentarios y peticiones que el personal se ha intercambiado durante su preparación, lo que constituye un historial de la operación.

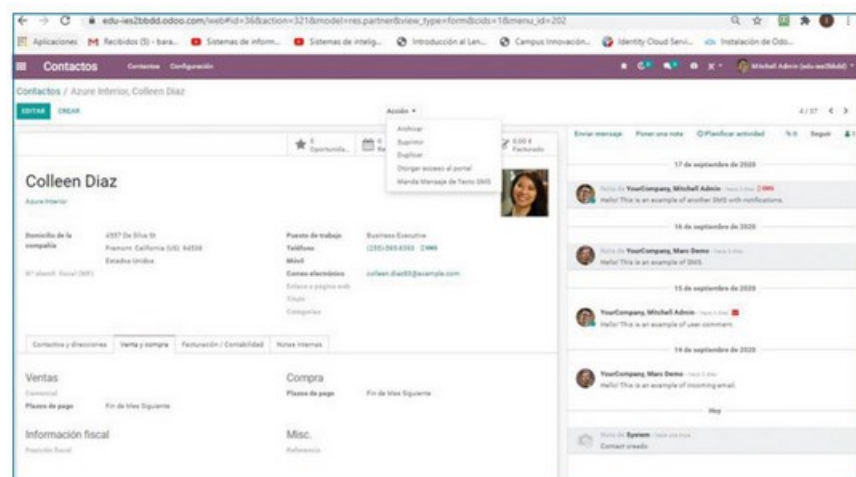
Al inicio se crean dos categorías: Canales y Mensajes directos.



4.2.3. Contactos e importación de datos

La aplicación Contactos permite centralizar toda la información relativa a los distintos interlocutores de la empresa: clientes, compañeros, proveedores, etc., clasificándolos en dos grandes categorías: Compañías y Particulares.

En versiones anteriores, la pestaña de Venta y compra permitía también la catalogación como cliente o proveedor de cualquier contacto. En Odoo 13.0 y posteriores se han eliminado los campos “Es un cliente” y “Es un proveedor” en el formulario de contacto. En su lugar, hay dos campos nuevos: “Rango de cliente” y “Rango de proveedor”, pero no se muestran.



Vista de contacto.

Si el contacto se añade desde el módulo de Ventas, se catalogará como cliente; y si se hace desde el módulo de Compra, se guardará como proveedor. Esto es así porque cualquier entidad relacionada de alguna manera con el sistema, ya sea personal de la empresa, cliente o proveedor, se almacena en el mismo modelo (tabla de base de datos).

Hay que tener en cuenta que en el mundo comercial actual es cada vez más frecuente que un contacto pueda ser a la vez proveedor y cliente.

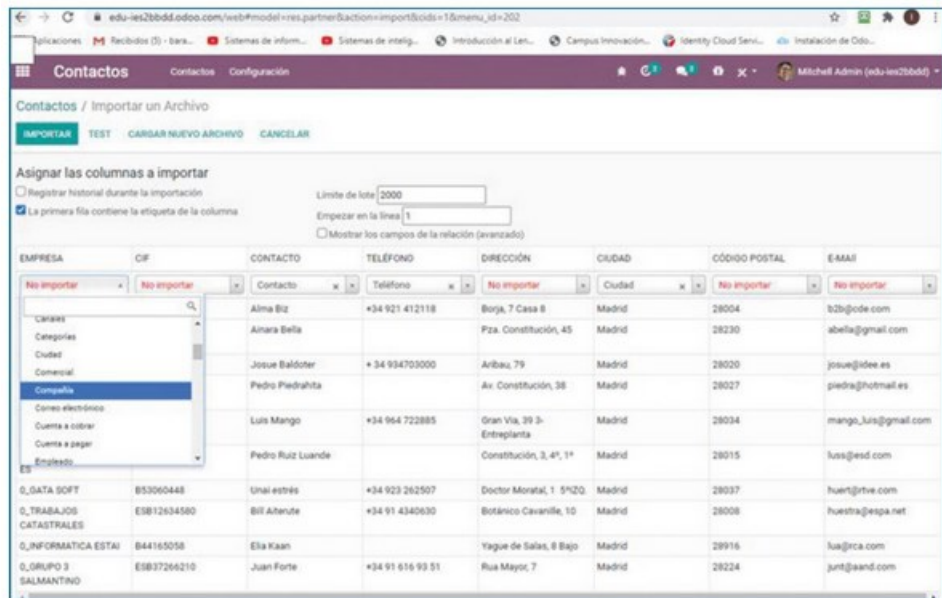
Puede utilizar la función de importación para preestablecer estos campos (Rango de cliente, Rango de proveedor).

Con Contactos se puede codificar, gestionar e importar la información de contactos que estarán disponibles para el resto de las aplicaciones instaladas.

Odoo permite importar contactos (y cualquier tipo de elemento comercial como productos, pedidos, movimientos bancarios, etc.) desde ficheros .csv y .xls.

Dispone de plantillas que se pueden adaptar. Además, en caso de que no pueda mapear una columna de forma automática porque no se ajuste a ninguno de los campos que tiene establecidos por defecto Odoo, se podrá asignar de forma manual escogiendo el campo apropiado de la lista.

Es importante recordar que se pueden importar tablas de bases de datos SQL, teniendo en cuenta que, si se importan datos de diferentes tablas, habrá que recrear las relaciones entre ellas de forma manual.



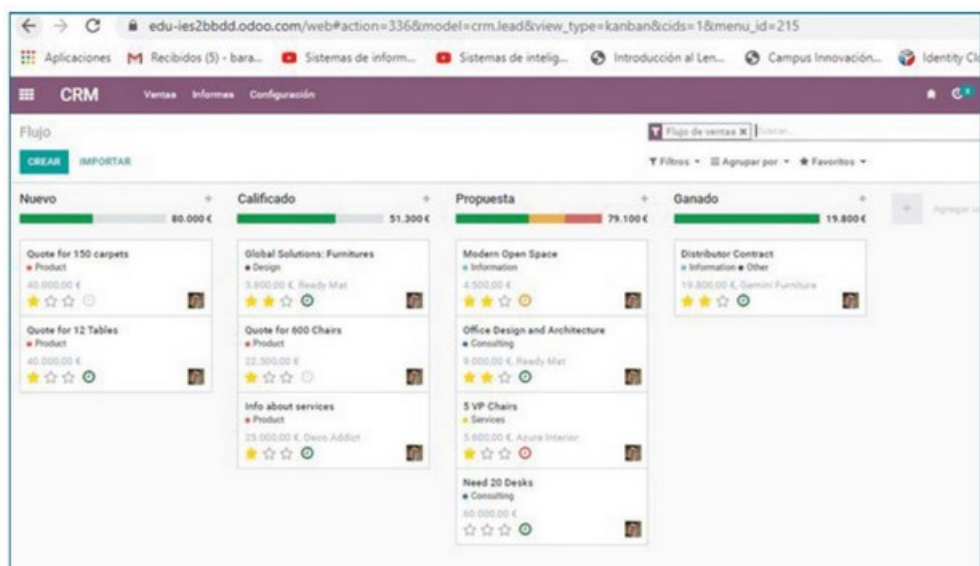
Importación de datos.

En la página web de Odoo se pueden encontrar modelos de archivos .csv con la estructura que utiliza la aplicación en los objetos categorías, productos, fabricantes, clientes, órdenes de compra, etc.

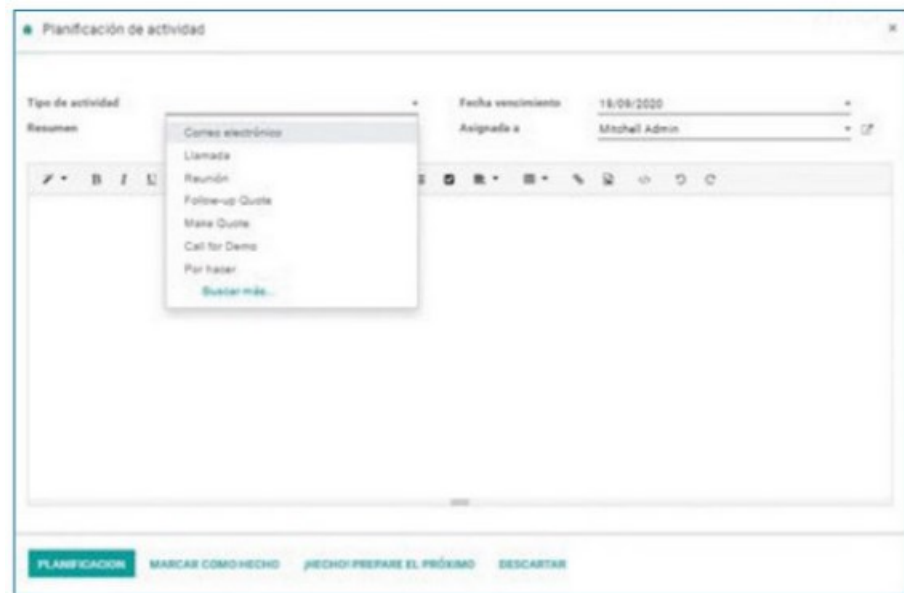
4.2.4. Planificando actividades (CRM)

Con la aplicación CRM se pueden organizar las actividades y tareas diarias y aplicarlas a los distintos proyectos u operaciones en los que se participa.

Esta aplicación proporciona en su pantalla de inicio una vista Kanban de todas estas operaciones si está activado el filtro "Flujo de ventas".



Pipeline.



Planificación de actividad.

Desde aquí se puede entrar en cualquiera de ellas y añadir una actividad planificada con la opción “Planificar actividad”. Entre las opciones que aparecen, se puede agendar y asignarla a cualquiera de los colegas involucrados en la operación. Una nota nueva se añadirá al historial de la operación como recordatorio de la fecha prevista para llevar a cabo la operación planificada.

Además de las actividades que vienen por defecto, se pueden crear desde la opción correspondiente del menú de CRM.

La creación de nuevas actividades permite configurarlas para que salten automáticamente después de otra actividad en un plazo fijado o para que realicen otra actividad después de su finalización, entre otras cosas, lo que permite automatizar, de acuerdo con los procedimientos internos practicados, el seguimiento de cualquier operación comercial.

4.3. Principales aplicaciones de Odoo

Como ya se ha comentado, las aplicaciones proporcionan determinadas funcionalidades relativas a un tipo de proceso empresarial específico, mientras que los módulos añaden características a esas aplicaciones principales.

Junto al módulo base, que incorpora las funcionalidades básicas troncales del ERP, en la instalación inicial de Odoo se instalan parte de funcionalidades de comunicación interna, calendario, ajustes y contactos.

En este apartado se describirán algunas de las aplicaciones generalmente consideradas más importantes, como Ventas, Compra, Inventario, Empleados o Contabilidad. Pero esta no constituye una relación exhaustiva, pues seguramente otras como Facturación, Punto de venta, Calidad, Ausencias, Nóminas o Comercio electrónico tienen también su importancia para casi cualquier organización.

No obstante, para cada empresa, la relación de aplicaciones importantes será distinta. Una empresa fabricante necesitará aplicaciones como Fabricación, Inventario o Gestión del ciclo de vida, mientras que para una empresa de servicios profesionales las aplicaciones de Proyecto, Suscripciones o Partes de horas serán, seguramente, imprescindibles.

4.3.1. Aplicación Ventas

La venta es la funcionalidad más importante de una empresa. El éxito de una empresa radica en la capacidad de su departamento comercial para hacer que el cliente quiera el producto que ofrece frente al de otros competidores.

La aplicación Ventas automatiza parte de las tareas que realiza la fuerza de ventas. La elaboración de presupuestos a clientes puede ser considerada la actividad principal del departamento. Posteriormente, su seguimiento por parte de los comerciales y el estudio de los resultados obtenidos durante un periodo determinado y los informes correspondientes, serán las acciones relacionadas con este módulo.

Permite elaborar presupuestos para las oportunidades detectadas y hacer un seguimiento de todo el proceso, así como realizar variaciones sobre productos, cupones, órdenes de venta y contratos, entre otros. Gestiona las listas de precios y los descuentos. Proporciona plantillas personalizables para elaborar presupuestos y presenta una integración total con el módulo de CRM. Dispone de una gran variedad de informes prediseñados basados en KPI y soporta la firma electrónica.

Está integrado con otros módulos de Odoo como CRM, Firma electrónica, Sitios web y Contabilidad.

Para elaborar un nuevo presupuesto para un cliente basta con pulsar la opción Crear. A partir de este formulario se podrá:

- Añadir un cliente o utilizar los datos de un cliente ya existente en la BBDD.
- Añadir los productos definidos en la aplicación Compra.
- Modificar los precios manualmente o por medio de fórmulas matemáticas introducidas
- directamente en el campo de precio que la aplicación calculará automáticamente.
- Añadir secciones al documento para separar grupos de productos y comentarios.

Una vez elaborado, se podrá imprimir en formato pdf o enviar por correo electrónico directamente. En este caso se puede obtener una previsualización para comprobar cómo lo verá el cliente.

Ventas | Pedidos | Facturar | Productos | Informes | Configuración

Presupuestos / Nuevo

ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO | CONFIRMAR | CANCELAR | PRESUPUESTO | PRESUPUESTOS ENVIADOS | PEDIDOS DE VENTA

Nuevo

Cliente: **Azure Interior, Brandon Freeman** | Descripción: **35/09/2020 10:15:10**

Plantilla de presupuesto: **Fin de Mes Siguiente**

Lineas del pedido	Productos opcionales	Otra Información	Firma del Cliente
Producto	Descripción	Cantidad	Precio unitario... Impuestos Subtotal
+	35/09/2020 Customizable Desk (CONF) (Aluminum, Black) 160x80cm, with large legs	1,000	750,00 IVA 21% (Bienes) 750,00
+	35/09/2020 Customizable Desk (CONF) (Custom, White) 160x80cm, with large legs	1,000	750,00 IVA 21% (Bienes) 750,00
+	35/09/2020 Storage Box	1,000	75,00 IVA 21% (Bienes) 75,00
+	Virtual Home Staging	1,000	38,25 IVA 21% (Servicios) 38,25

Figura 4.10 Diseño de presupuesto con secciones.

1.964,13 €

Fecha de creación: 10/10/2020

Descripción de facturación y envío: **Azure Interior, Brandon Freeman**
4037 De Silva St
Pasadena CA 91103
Estados Unidos

Precio

Productos	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
35/09/2020 Customizable Desk (CONF) (Aluminum, Black) 160x80cm, with large legs	1,000	750,00	IVA 21% (Bienes)	750,00 €
35/09/2020 Customizable Desk (CONF) (Custom, White) 160x80cm, with large legs	1,000	750,00	IVA 21% (Bienes)	750,00 €
35/09/2020 Storage Box	1,000	75,00	IVA 21% (Bienes)	75,00 €
Virtual Home Staging	1,000	38,25	IVA 21% (Servicios)	38,25 €
Subtotal				1.623,25 €
IVA 21%				340,88 €
Total				1.964,13 €

Términos de Pago
Fin de Mes Siguiente

Figura 4.11 Formato de envío.

Al confirmar el envío, Odoo dará la oportunidad de modificar el cuerpo del mensaje que tiene por defecto configurado en la plantilla.

Destacar que se puede agregar un tiempo de seguridad en la pestaña de Inventario del Producto para añadir tiempo necesario desde que se recibe un producto del proveedor hasta que está disponible para entregar al cliente.

4.3.2. Aplicación Facturación

Permite la generación automática de facturas considerando el estado de órdenes de venta y de entrega y su envío electrónico a los clientes. También factura las horas de trabajo, contratos y permite un seguimiento y los pagos online.

Proporciona informes personalizables mediante dashboards con tablas dinámicas.

La aplicación está integrada con Ventas, Compra, Proyectos, Contabilidad.

4.3.3. Aplicación Compra

Diseñada para la gestión de compras. Automatiza el proceso de compra a proveedores desde la petición de ofertas, la recepción y comparativa de ofertas recibidas y la generación de las órdenes de compra, hasta la recepción de la factura y la confirmación de la recepción del material adquirido.

Permite automatizar las tareas de adquisición de productos y servicios necesarias en todas las empresas, establecer una política de compras adecuada y controlar las existencias en el almacén o almacenes utilizados.

Incluye también procesos relacionados con producto y almacén como la automatización de los procesos de compra en función del stock y, como todos los módulos, sus propios informes, como estadísticas de compra que miden comparativamente a proveedores mediante listas de precios, descuentos, retrasos en la entrega.

La aplicación está integrada con otras como Inventario, Facturación y Contabilidad.

Permite automatizar procesos, dar acceso a los proveedores para que puedan obtener directamente pedidos, hacer entregas, etc.

Con esta aplicación se gestionan las solicitudes de presupuesto (RFQ) y las órdenes de compra (PO).

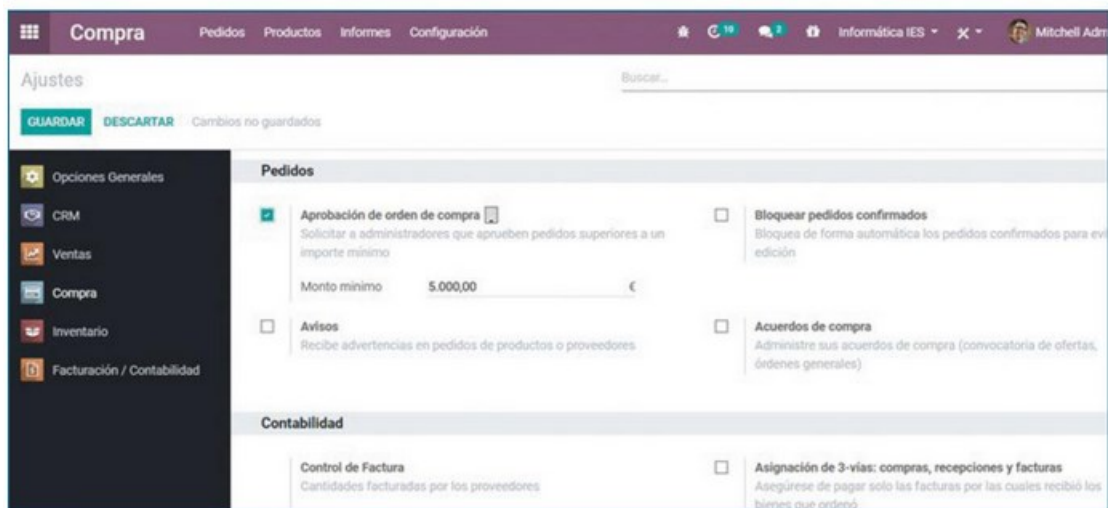
A partir de un formulario se podrá:

- Añadir un proveedor o utilizar los datos de uno ya existente en la BBDD.
- Añadir los productos del catálogo de este proveedor.
- Modificar los precios manualmente o por medio de fórmulas matemáticas introducidas
- directamente en el campo de precio que la aplicación calculará automáticamente.
- Especificar los términos y condiciones.

En la parte superior derecha se muestra el estado actual de la solicitud.

Solicitud de oferta.

La aplicación permite establecer un sistema de autorizaciones para, por ejemplo, que un responsable deba aprobar pedidos realizados por el departamento por valor superior a una cierta cantidad, desde la opción de Configuración/Ajustes de la propia aplicación.



Ajustes Compra.

Aparecerá una nueva fase en la zona de “estado actual” antes mencionada: Para aprobar, y al administrador le aparecerá la opción de Aprobar orden. Cuando la operación se ha concretado y el material se ha recibido, se puede marcar como “hecha” ya sea parcialmente, si se ha recibido menos cantidad de la inicialmente pedida, o de forma total.

En el primer caso se puede generar automáticamente una nueva orden de pedido pendiente con la cantidad restante.

También se pueden configurar los plazos de entrega en el formulario del producto.

4.3.4. Aplicación Inventario

Los productos almacenables deben estar controlados para evitar tanto la acumulación excesiva como la posible falta en un momento determinado. El control del stock es imprescindible en cualquier empresa.

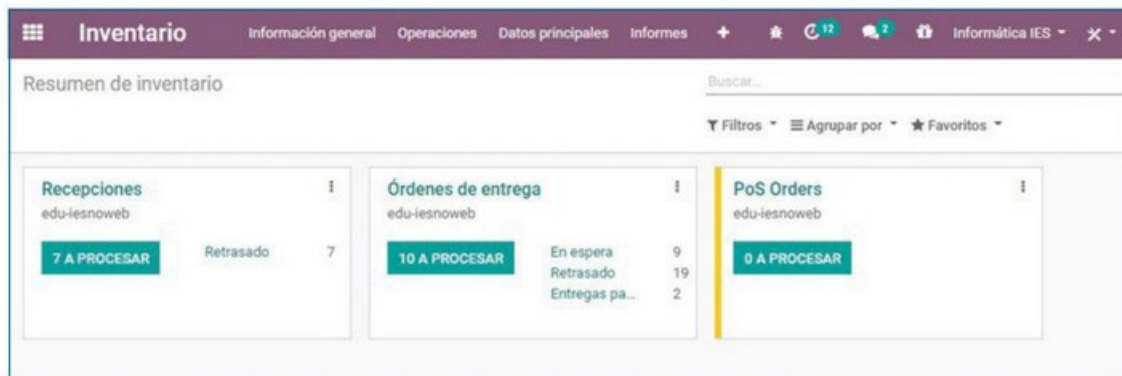
Permite el inventario de doble entrada, la solicitud automatizada de presupuestos, la trazabilidad de las compras, etc.

Además, proporciona informes en tiempo real y permite el uso de dashboards.

Está integrada con las aplicaciones Ventas, Compra y Contabilidad.

La gestión del inventario ayudará a prevenir la escasez de un producto y a mantener una adecuada cantidad de este.

Odoo permite, con su módulo de Inventario, gestionar los pedidos recibidos (recepciones) o en proceso de recepción y las entregas realizadas (órdenes de entrega) o en proceso de entrega. En definitiva, proporciona una visión general de las operaciones en curso.



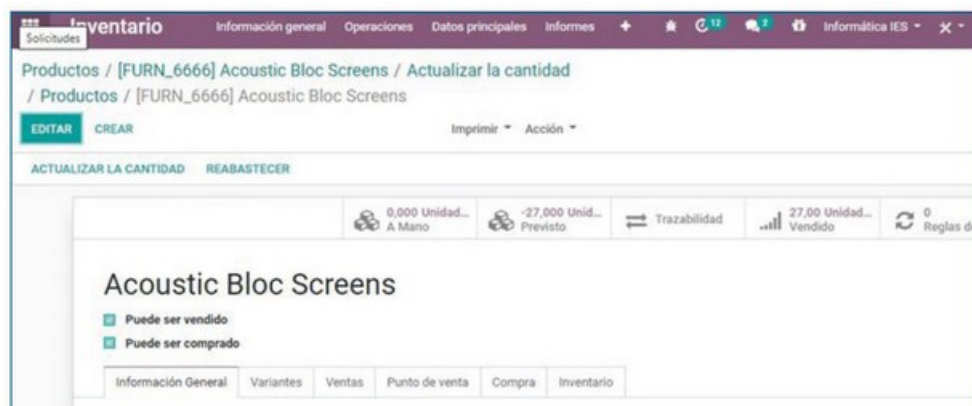
Visión operaciones de compra.

Se trata de un módulo intrínsecamente relacionado con los módulos de Ventas y Compra.

Al escoger un producto durante la elaboración de un presupuesto con el módulo de Ventas, en el campo Cantidad se dispondrá de un aviso respecto al stock actual del producto presupuestado. Así, si fuera necesario, cambiando a la aplicación Compra se podría generar un pedido al proveedor para aprovisionar el material necesario para cumplir con una petición confirmada por el cliente.

Mediante los ajustes manuales de inventario se puede hacer coincidir el inventario con las cantidades reales disponibles (considerando las mermas por robo, errores cometidos, deterioros) en la opción de Actualizar la cantidad.

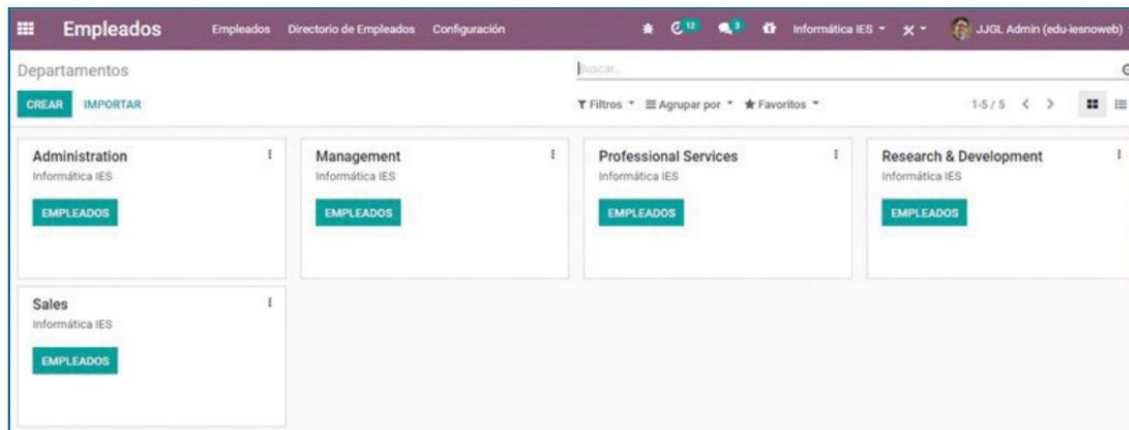
Esta aplicación permite gestionar todo el ciclo de una operación de compra-venta.



Ajuste manual de inventario.

4.3.5. Aplicación Empleados

Uno de los módulos de Back-Office más utilizados en las empresas es el que gestiona todo lo relacionado con el componente humano.



Departamentos.

La gestión de los recursos humanos de una empresa, grande o pequeña, es vital para su éxito porque la satisfacción laboral de los empleados es sinónimo de productividad.

La aplicación Empleados de Odoo permite gestionar en tiempo real el capital humano de una empresa: desde el proceso de contratación, la elaboración de nóminas, la gestión de ausencias legales, médicas y vacacionales hasta el control de presencia y las valoraciones del desempeño.

La empresa se divide en departamentos, accesibles desde la opción Configuración de la aplicación.

Una vez creados los distintos departamentos se podrá ir añadiendo los empleados mediante la opción Empleados del menú superior de la aplicación o desde el botón Empleados de la vista Kanban de Departamentos.

The screenshot shows a web application interface for managing employees. The main header is 'Empleados' with sub-headers 'Empleados', 'Directorio de Empleados', and 'Configuración'. The user is logged in as 'JJGL Admin (edu-iesnoweb)'. The form is titled 'Empleados / Nuevo' and has buttons for 'GUARDAR' and 'DESCARTAR'. Below the title is a 'LANZAR PLAN' button. The form fields include: 'Nombre del empleado', 'Puesto de trabajo', 'Categorías', 'Móvil del trabajo', 'Teléfono trabajo' (917422122), 'Correo-e del trabajo', 'Ubicación de trabajo', 'Compañía' (Informática IES), 'Departamento' (dropdown menu open), 'Puesto de trabajo', 'Responsable', 'Ubicación', 'Dirección de trabajo' (Informática IES), 'Responsables', 'Monitor', and 'Organigrama'. The 'Organigrama' section states: 'Sin posición jerárquica. Este empleado no tiene superior ni subordinado. Para obtener un organigrama, establezca un responsable y guarde el registro.'

Formulario de empleado.

El formulario proporciona campos para la introducción de una amplia gama de datos relativos al empleado, así como una vista que reproduce la estructura jerárquica (organigrama) en la que está incluido.

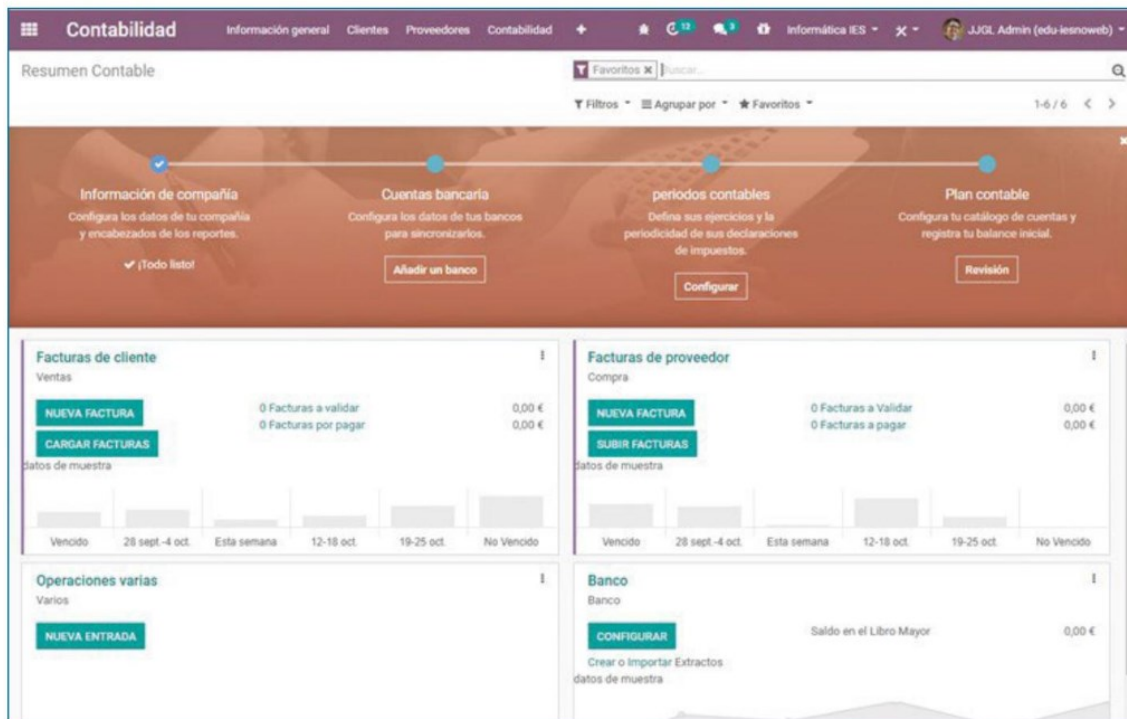
Permite llevar la gestión de RRHH, administrando a los empleados con funcionalidades de selección de talento y reclutamiento y evaluación de personal, control de horarios, ausencias y vacaciones, hojas de trabajo, control de gastos.

La aplicación está integrada con módulos como Reclutamiento, Valoración, Gastos, Permisos.

4.3.6. Aplicación Contabilidad

Controlar y registrar todo tipo de ingresos, gastos y otras operaciones económicas es fundamental para que una empresa conozca su salud financiera en tiempo real. Este sistema de control, compuesto por una serie de procedimientos estándares, se conoce generalmente como contabilidad.

Su objetivo es proporcionar información relevante y fiable sobre la situación económica de la empresa y su evolución durante un periodo determinado de tiempo. Además, facilita las liquidaciones de los distintos impuestos comprometidos con el Estado y una planificación avanzada de pagos e inversiones.



Asistente de configuración.

Determinados conceptos básicos son imprescindibles para poder manejar la aplicación Contabilidad de Odoo.

La forma más habitual de llevar una contabilidad es la que se conoce como contabilidad de partida doble en la que cada transacción afecta al menos a dos cuentas contables, moviéndose cantidades de una a otra reflejando las operaciones sucesivas que se han producido, lo que se conoce por conciliación.

En España, las empresas están obligadas a llevar una contabilidad del tipo de partida doble, según establece el Plan General de Contabilidad.

Todas las transacciones se registran cronológicamente en diarios. Los informes principales son el Balance de pérdidas y ganancias, que muestra el resultado de una empresa durante un periodo, y el Balance general, que es una instantánea de la situación de la empresa en un momento determinado.

Las estructuras de las cuentas, los libros, los informes y los impuestos varían de un país a otro, pero la forma de funcionar es la misma. La aplicación Contabilidad de Odoo está integrada con otras aplicaciones, como Ventas, Compra, Inventario, Gastos, PoS.

Importantísimo módulo que necesita de la previa configuración local y que:

- Gestiona las cuentas contables y realiza la conciliación mediante la integración con bancos.
- Gestiona cobros, pendientes, y gran variedad de informes como previsión de ingresos por futuros pagos acordados, ganancias, balances.
- Permite llevar la contabilidad completa y proporciona contabilidad analítica. Soporta OLAP.

Al activar el botón Revisión del cuarto punto el sistema, se configurará adoptando el plan contable de acuerdo con la configuración regional y el país declarado durante la instalación inicial.

En esta versión, establecida la configuración regional, Contabilidad se instala adaptada al Plan General Contable español mediante la instalación del paquete de localización fiscal correspondiente.

Importante: En versiones anteriores de Odoo es necesario instalar los módulos adaptados de la contabilidad española.

4.3.7. Aplicación Punto de venta (PoS o TPV)

La aplicación Punto de venta (TPV) proporciona, mediante el uso de un navegador en cualquier dispositivo (desde un teléfono móvil a una caja registradora) y sin necesidad de instalación, las funcionalidades que necesita una tienda de cara al público. Funciona con y sin conexión con la ubicación central de ERP, sin perder transacciones hasta la siguiente sincronización y puede trabajar con programas de fidelización.

La aplicación está integrada con otras como Ventas, Comercio electrónico, Inventario, Marketing y Contabilidad.

4.4. Etapas del ciclo de ventas: iniciativa, oportunidad y presupuesto

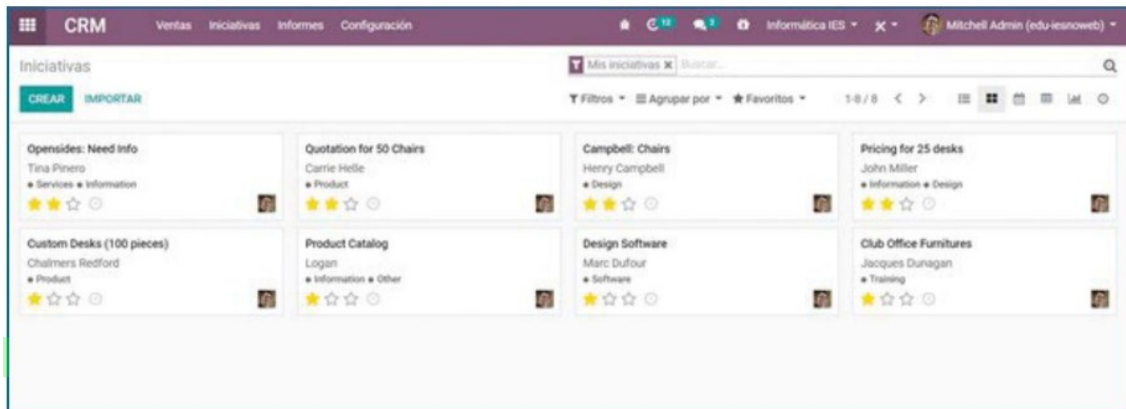
A medida que una empresa crece, el control de clientes y de las operaciones de venta asociadas a él se hace más necesario.

Odoo utiliza los conceptos de iniciativa, oportunidad de venta y flujo de ventas.

Se puede decir que las iniciativas se corresponden con clientes potenciales (leads en inglés) y las oportunidades con aquellos de los que ya se dispone de todos los datos relevantes e intereses para entablar una relación comercial.

Generar una iniciativa es el proceso por el cual se obtienen los datos relevantes posibles de un contacto (que se han obtenido de alguna manera: por la web, llamada recibida, BBDD, etc.), con el fin de establecer una comunicación con él para intentar convertirlo en un cliente.

Las iniciativas hay que activarlas en la pantalla de configuración/ajustes. Su activación provocará la aparición de la opción Iniciativas en el menú de CRM.

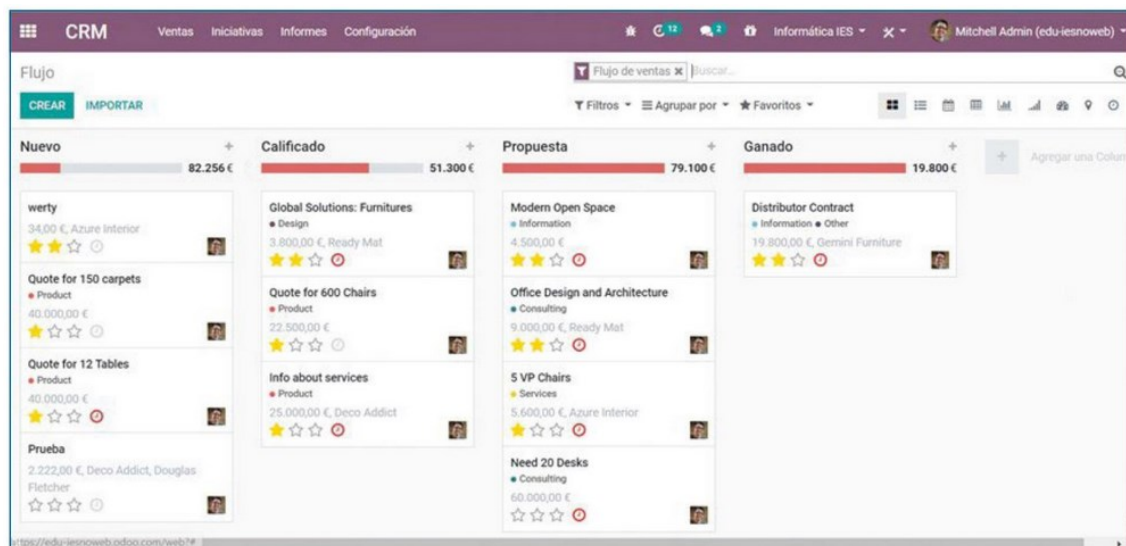


Iniciativas.

Una oportunidad de venta es la aparición de un momento propicio para realizar una acción encaminada a conseguir el objetivo final: una venta.

Las oportunidades de venta se crean desde la pantalla Flujo (pipeline en inglés) de la aplicación CRM y en su vista formulario de venta se configuran todas sus características.

Esta pantalla flujo de ventas muestra un diagrama Kanban de las oportunidades de venta (para que aparezcan deben tener una etiqueta de color en la opción etiquetas) en las que se está trabajando y la etapa en la que se encuentra cada una de ellas.



Flujo de ventas.

Odoo calcula automáticamente, en función de datos históricos, la probabilidad de ganar esa oportunidad. Los ítems que tiene en cuenta se pueden ver y modificar en Configuración/Ajustes/Puntuación de Iniciativas pronosticadas, aunque también el comercial encargado puede modificar este dato manualmente en función de sus sensaciones.

Para una oportunidad de venta es necesario establecer las distintas etapas por las que va a pasar (flujo de venta) desde su aparición hasta la culminación y las acciones comerciales (tipos de actividad) más apropiadas a su estado que se abordarán en cada una de ellas.

Las etapas se pueden modificar y definir en la opción de configuración/etapas.

Las iniciativas también pueden cargarse importando un fichero .xlsx o csv.

4.5. La gestión de las empresas de servicios profesionales

Un caso que merece ser estudiado aparte es el de las empresas que proporcionan servicios. No comercializan productos tangibles, sino que su negocio consiste en la prestación de determinados servicios profesionales como por ejemplo las empresas de logística, suministros, servicios de formación, de turismo, etc.

Un servicio viene definido por una serie de características:

- Intangibilidad. No pueden ser tocados ni manipulados. Lo único que puede hacer el comprador antes de adquirirlos es averiguar la reputación que ha obtenido a lo largo del tiempo (fiabilidad).
- Inseparabilidad. Son creados y consumidos al mismo tiempo, se ofrecen in situ y su calidad se mide una vez prestado.
- Heterogeneidad. No suelen estar estandarizados; son personalizables, difícilmente repetibles y de calidad diferente según el cliente que lo valora.
- No perdurabilidad (o carácter perecedero). No se pueden almacenar ni inventariar: si no se está realizando en un momento determinado, implica pérdida (no hay posibilidad de equilibrio entre una demanda variable y una oferta continuada del servicio).

A grandes rasgos, se puede distinguir entre empresas que proporcionan servicios más o menos sostenidos (también llamados homogéneos, porque no sufren grandes cambios de costes, personal ni de recursos materiales) como, por ejemplo, las suministradoras de gas o electricidad, o las aseguradoras; y las empresas que se basan en proyectos, cuyos servicios tienen duraciones, costes, y actividades diferentes como, por ejemplo, empresas de ingeniería, instaladoras y desarrolladoras de software.

En lo que se refiere a estas últimas, que suelen ser organizaciones de un alto nivel de especialización, su área de gestión crítica es la relativa a la planificación y gestión del trabajo de sus empleados y la gestión de proyectos. Es posible que no se necesite gestionar un almacén, pero sí controlar fehacientemente las horas facturables de los recursos que utilice en cada proyecto o contrato con un cliente, por lo que todas las aplicaciones relacionadas con RRHH, personal y control de tiempo serán fundamentales.

Los recursos humanos constituyen en este tipo de empresas una de las partidas de coste más importante, lo que revela la necesidad de su control para convertir el mayor porcentaje posible de horas de trabajo en horas facturables a un cliente.

Seguramente el CRM, que es una de las partes más importantes de cualquier empresa y un apropiado catálogo de servicios (productos intangibles), será muy necesario para el éxito de la empresa.

No hay que descartar aplicaciones de gestión de compras, porque en la gran mayoría de los casos las empresas de servicios también necesitan proveedores externos.

Es más, a veces, las empresas de servicios proporcionan también bienes junto con servicios. Por ejemplo, un distribuidor informático especializado en la integración de soluciones de almacenamiento profesional que venda también las cabinas de almacenamiento y los discos necesarios, además de proporcionar los servicios especializados de instalación, configuración e integración.

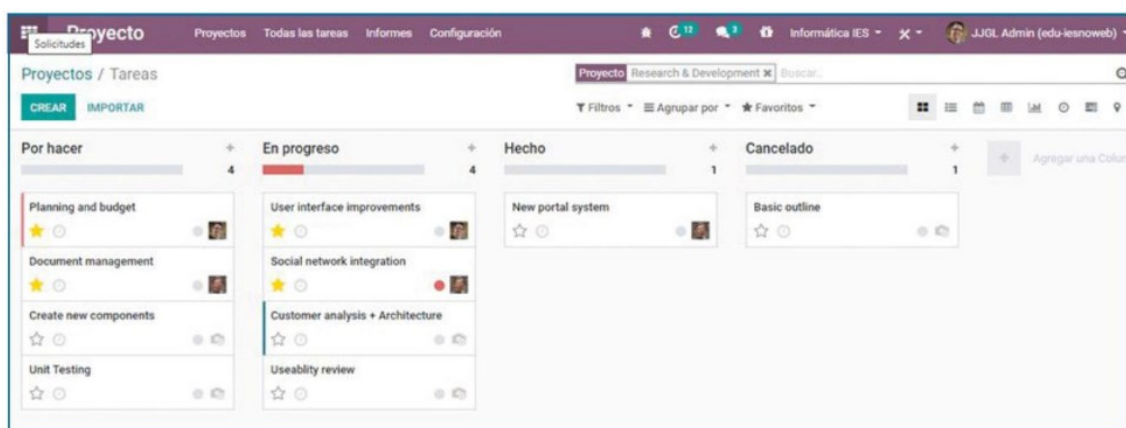
Existen empresas que solo ofrecen servicios con sus propios productos y otras en las que el cliente puede comprar los productos a otra empresa y ellas solo se encargan de los servicios de instalación y configuración, por ejemplo.

Si se piensa en empresas que proporcionan servicios de soporte y asistencia, aparece enseguida la necesidad de una aplicación de “ticketing” para controlar el tiempo facturable a cada cliente e incluso una de gestión documental para almacenar las soluciones aplicadas a las incidencias.

4.5.1. Aplicación Proyectos

Esta aplicación permite gestionar los distintos proyectos en los que están ocupando su tiempo los empleados de la compañía.

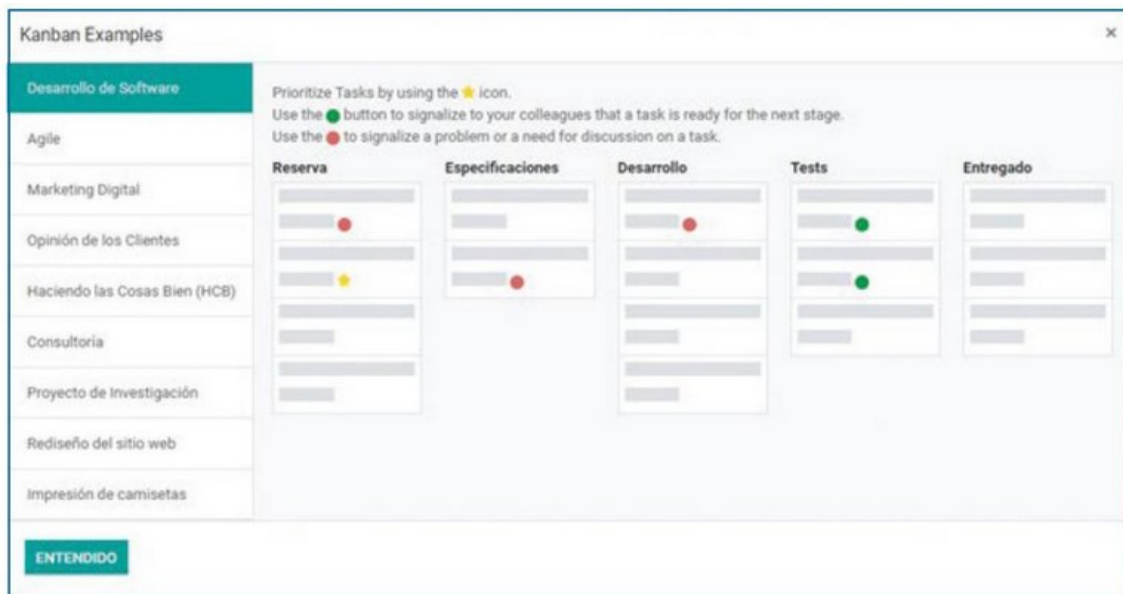
Con ella se pueden organizar y planificar las distintas etapas de un proyecto, descomponer este en tareas, marcar hitos, así como administrar los recursos materiales y humanos que intervienen en el mismo. Además, permite el seguimiento para el control del desarrollo del proyecto con gráficos, diagramas y vistas.



Tareas de un proyecto.

Las tareas se pueden clasificar en distintos estados para obtener una vista Kanban de todas ellas ubicadas en sus correspondientes estados, que es el tablero básico utilizado por la aplicación Proyectos.

El proceso de creación de un nuevo proyecto supone la definición de los estados y las tareas que conforman el proyecto. Odoo proporciona ejemplos según el tipo de proyecto.



Asistente Kanban.

4.5.2. Aplicación Partes de horas

Esta aplicación permite utilizar hojas de tiempo para que cada empleado anote el tiempo que dedica a la realización de cada tarea de los distintos proyectos en los que esté participando y añada las descripciones de las acciones realizadas.

Así, la empresa puede conocer el trabajo de cada empleado en los distintos proyectos y, en función de su catalogación como tiempo facturable o no facturable, imputárselo posteriormente al cliente final e incluir su precio en la factura.

Partes de horas está integrada con las aplicaciones Proyecto, Ventas, Empleados y Contabilidad.

La opción de Configuración del menú principal permite establecer la unidad mínima de imputación de tiempo, la política de facturación o el sistema de recordatorios para empleados y responsables.

Odoo dispone de una App para iOS y Android con temporizador integrado que permite que cada empleado controle su dedicación incluso sin conexión con el ERP.

Al Añadir una línea en la aplicación se va introduciendo toda la información relacionada con la actividad realizada, el tiempo empleado, etc.

Posteriormente, de forma periódica, el responsable podrá validar cada hoja e imputar su coste al proyecto y al cliente final.

Partes de horas Parte de horas A validar Informes Configuración

Solicitudes

Ajustes

GUARDAR DESCARTAR

Opciones Generales
 CRM
 Ventas
 Compra
 Inventario
 Contabilidad
 Proyecto
Partes de horas
 Empleados
 Punto de venta

Unidad de codificación

Establezca la unidad de tiempo utilizada para grabar sus partes de horas

HORAS

Round timesheets

Duración mínima 15 minutos

Rounding up 15 minutos

Parte de horas atractivo

Sincronice el tiempo dedicado con nuestras aplicaciones web / móviles

Facturación

Time Billing

Prestar servicios y facturar el tiempo empleado

Configura tus servicios

Política de facturación

Registrar tiempo empleado y facturarlo según:

☒ Todos los partes de hora registrados
☐ Solo partes de horas aprobados

Control de partes de horas

Recordatorio para empleados

Activar un recordatorio periódico mediante correo electrónico para usuarios de partes de horas

Frecuencia 1 días after the end of the week

Recordatorio para gerentes

Activar un recordatorio periódico mediante correo electrónico para administradores de partes de horas

Frecuencia 3 días after the end of the week

Ausencias

Ajustes Partes de horas.

Añadir una línea

Proyecto

Tarea

Empleado

AGR - S00022

After-Sales Services

DPC - S00023

Desarrollo

Office Design

Prueba 2

Fecha 11/10/2020

Tiempo dedicado 00:00 Horas

GUARDAR DESCARTAR

Introducción de datos.

Partes de horas

Parte de horas

A validar

Informes

Configuración

12

3

Informática IES

JJGL Admin (edu-iesnoweb)

Todos los partes de horas

Empleado » Proyecto

Buscar...

IMPORTAR

Filtros

Agrupar por

Favoritos

1-2 / 2

<input type="checkbox"/>	Fecha	Empleado	Descripción	Proyecto	Tarea	Duración (Horas)
Juan José Admin (21)						67:00
AGR - S00022 (4)						20:00
<input type="checkbox"/>	11/10/2020	Juan José Admin	Assembling	AGR - S00022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05:00
<input type="checkbox"/>	01/10/2020	Juan José Admin	Design	AGR - S00022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05:00
<input type="checkbox"/>	30/09/2020	Juan José Admin	Fine tuning	AGR - S00022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05:00
<input type="checkbox"/>	29/09/2020	Juan José Admin	Delivery	AGR - S00022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05:00
Agregar línea						
After-Sales Services (8)						14:00
<input type="checkbox"/>	02/10/2020	Juan José Admin	Building	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01:00
<input type="checkbox"/>	29/09/2020	Juan José Admin	Client meeting	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01:00
<input type="checkbox"/>	28/09/2020	Juan José Admin	Requirements analysis	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01:00
<input type="checkbox"/>	25/09/2020	Juan José Admin	Wood chopping	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01:00
<input type="checkbox"/>	22/09/2020	Juan José Admin	Assembling	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01:00
<input type="checkbox"/>	21/09/2020	Juan José Admin	Research	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01:00
<input type="checkbox"/>	21/09/2020	Juan José Admin	Design analysis	After-Sales Services	S00023: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	04:00
<input type="checkbox"/>	14/09/2020	Juan José Admin	Document analysis	After-Sales Services	S00023: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	04:00
Agregar línea						
Office Design (3)						24:00
Prueba 2 (1)						01:00
Research & Development (5)						08:00
Marc Demo (11)						52:00

Informe horas empleadas.