

13 DE ENERO DE 2026



TAREA 4.2 - CONSULTA Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN EN ODOO DESDE EL CLIENTE WEB

Nombre Completo: Daniel García
Méndez

Curso: 2ºDAM

Módulo: Sistemas de Gestión
Empresarial.

Contenido

TAREA 4.2 - Consulta y análisis de la información en Odoo desde el cliente web	3
1. Activar el modo desarrollador	4
2. Menús y submenús (CRM + Ventas/Facturación).....	4
3. Vistas en acción	6
4. Análisis de modelos y campos	9
5. Acciones.....	13
6. Informes.....	16
7. Conclusión final	17
Webgrafía.....	17

TAREA 4.2 - Consulta y análisis de la información en Odoo desde el cliente web

Contexto

La empresa SGE quiere que su personal aprenda a consultar la información más importante dentro de Odoo. Te encargan crear un pequeño manual práctico en el que expliques, con ejemplos obtenidos directamente del sistema, dónde encontrar:

- modelos,
- vistas,
- menús y submenús,
- acciones,
- identificadores,
- e informes.

Tu trabajo consistirá en explorar Odoo en modo desarrollador y documentar tus descubrimientos con capturas explicadas.

Objetivos de la tarea

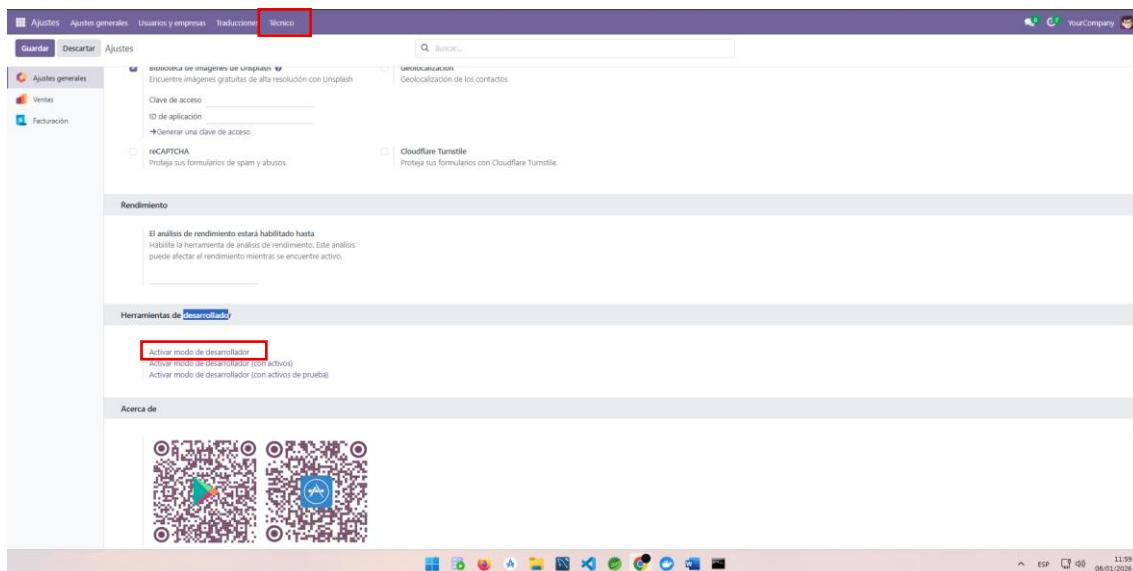
- Entender y explicar la arquitectura MVC de Odoo.
- Navegar por menús y submenús del cliente web.
- Consultar información técnica desde el menú Técnico.
- Identificar y relacionar modelos, vistas, acciones e informes.
- Documentar el proceso de forma clara y ordenada.

INSTRUCCIONES

1. Activar el modo desarrollador

1. Entra en Ajustes → Activar Modo Desarrollador.

Una vez aquí, haremos click en la opción señalada en la imagen y nos saldría el menú técnico.



2. Incluye una captura donde se vea el menú Técnico.
3. Explica en 3–4 líneas por qué este modo es útil para personal técnico.

Este modo te deja ver cómo está montado Odoo por dentro. Puedes ver los modelos, las vistas, las acciones y todo lo que conecta la interfaz con la base de datos. Sirve para entender qué hace cada cosa y para modificar o revisar sin tener que adivinar. Es como abrir el plano del sistema.

2. Menús y submenús (CRM + Ventas/Facturación)

Explora ambos módulos.

A. CRM

No tenemos instalado este módulo, procederemos a instalarlo como se ve en la captura.



TAREA

1. Entra en el módulo CRM.
2. Anota el nombre del módulo y tres submenús visibles (ej.: Oportunidades, Ventas, Informes...).

Aquí veremos los submenús señalados en la imagen

The screenshot shows the Odoo CRM module's Opportunities dashboard. The top navigation bar has tabs for CRM, Mis Reportes, and Configuración. The main content area displays a grid of opportunities categorized by stage: Calificado, Propuesta, Ganado, and Distributor Contract. Each opportunity card contains details such as name, value, and contact information. A sidebar on the left lists various Odoo modules. The bottom status bar shows the URL as localhost:8069/odoo/crm, the date as 08/01/2026, and the time as 12:29.

3. Incluye 1 captura donde se vean los submenús.

B. Ventas o Facturación

Aquí podremos ver todas las ventas realizadas, aquí están señalados todos sus submenús.

The screenshot shows the Odoo Sales module's Orders dashboard. The top navigation bar has tabs for Ventas, Órdenes, Per facturar, Productos, Reportes, and Configuración. The main content area displays a grid of sales orders with columns for Número, Fecha de creación, Cliente, Vendedor, Actividades, Total, and Estado. Each row shows specific details like product names, vendor, activities, and total amount. A sidebar on the left lists Nuevo, Subir, and Cotizaciones. The bottom status bar shows the URL as localhost:8069/odoo/sales, the date as 08/01/2026, and the time as 12:29.

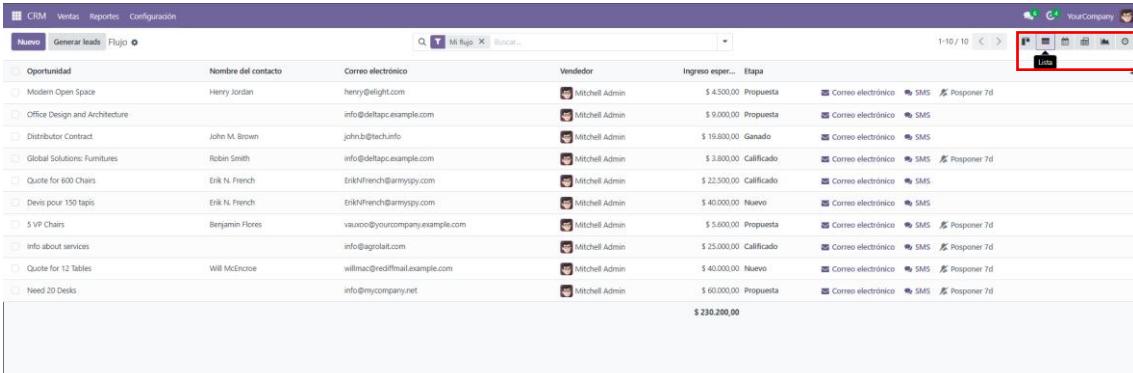
3. Vistas en acción

A. CRM – Oportunidades

- Cambia entre las vistas Kanban y Lista.

Cambiaremos a la vista lista como se ve en la imagen

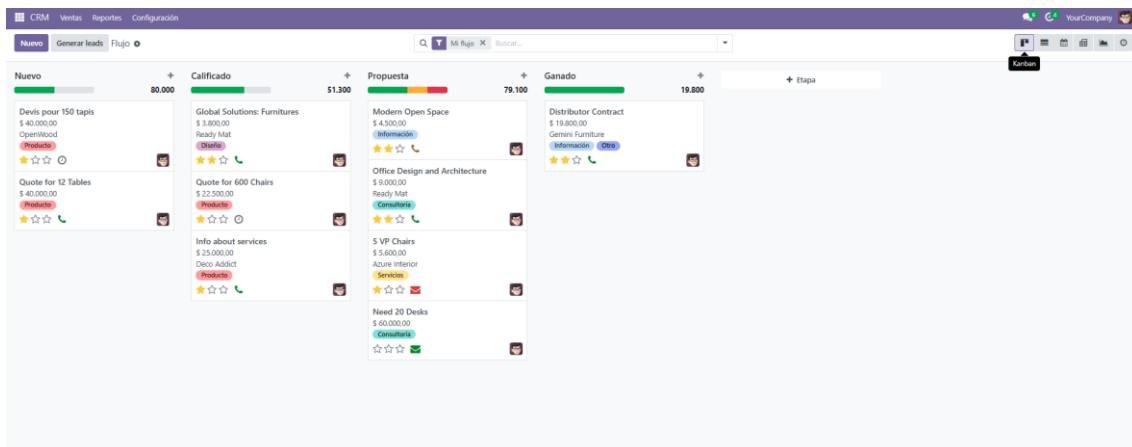
La vista Lista muestra los datos en filas, todo más compacto y ordenado por columnas.



Oportunidad	Nombre del contacto	Correo electrónico	Vendedor	Ingreso esper...	Etapa
Modern Open Space	Henry Jordan	henry@light.com	Mitchell Admin	\$ 4.500,00	Propuesta
Office Design and Architecture		info@defapc.example.com	Mitchell Admin	\$ 9.000,00	Propuesta
Distributor Contract	John M. Brown	john.b@techinfo	Mitchell Admin	\$ 19.800,00	Ganado
Global Solutions: Furnitures	Robin Smith	info@defapc.example.com	Mitchell Admin	\$ 3.800,00	Calificado
Quote for 600 Chairs	Erik N. French	ErikNFrench@armyspy.com	Mitchell Admin	\$ 22.500,00	Calificado
Devis pour 150 tapis	Erik N. French	ErikNFrench@armyspy.com	Mitchell Admin	\$ 40.000,00	Nuevo
5 VP Chairs	Benjamin Flores	vazoo@yourcompany.example.com	Mitchell Admin	\$ 5.600,00	Propuesta
Info about services		info@agroplat.com	Mitchell Admin	\$ 25.000,00	Calificado
Quote for 12 Tables	Will McEnroe	willmac@rediffmail.example.com	Mitchell Admin	\$ 40.000,00	Nuevo
Need 20 Desks		info@mycompany.net	Mitchell Admin	\$ 60.000,00	Propuesta

Ahora veremos la vista Kanban

La vista Kanban muestra las oportunidades como tarjetas organizadas por fases (Nuevo, Calificado, etc.). Es más visual y te deja mover las tarjetas entre columnas.

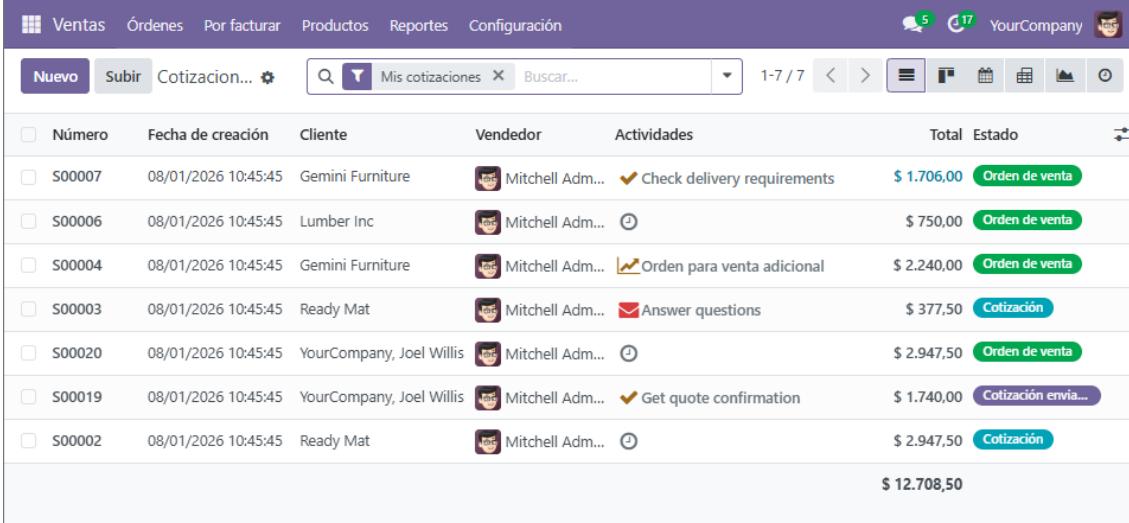


Cuándo usar cada una: Kanban sirve para ver el estado general y mover oportunidades fácilmente. Lista va mejor cuando quieras buscar algo concreto, ordenar por campos o ver muchos registros de golpe.

B. Ventas/Facturación – Pedidos o Facturas

1. Cambia entre las vistas Lista y Formulario.
2. Incluye una captura de cada una.
3. Explica:
 - o Qué información aparece en Lista que no aparece en Formulario.
 - o Qué información aparece en Formulario que no aparece en Lista.
 - o Cuándo elegirías una u otra.

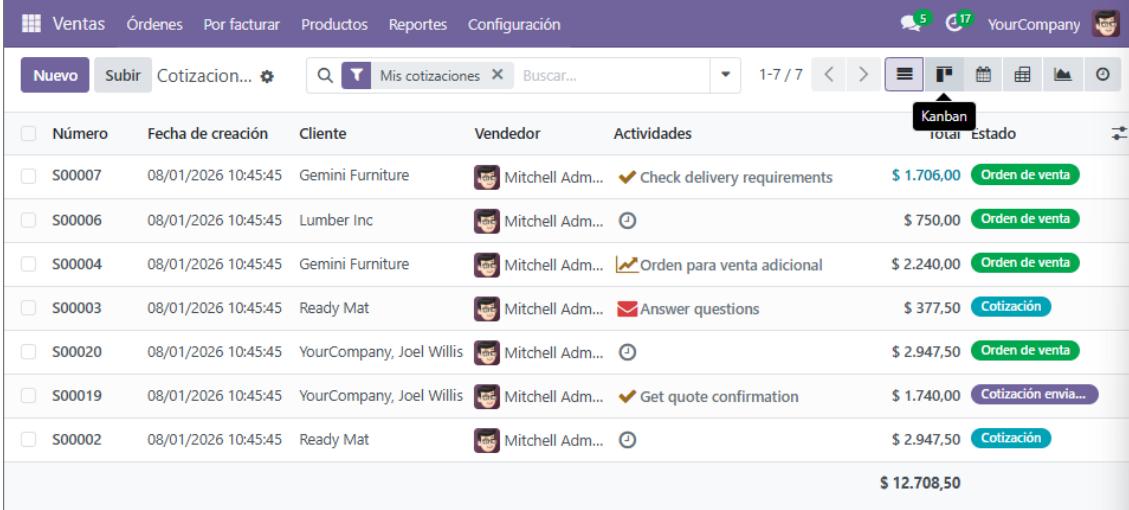
Aquí está en modo lista:



The screenshot shows the Odoo Sales module in List view. The top navigation bar includes 'Ventas', 'Órdenes', 'Por facturar', 'Productos', 'Reportes', and 'Configuración'. On the right, there are notifications for 5 messages and 17 tasks, along with a user icon for 'YourCompany'. The main area displays a table with columns: Número, Fecha de creación, Cliente, Vendedor, Actividades, Total, and Estado. The table contains 8 rows of data, each representing a quote or sale. The total value at the bottom is \$ 12.708,50.

Número	Fecha de creación	Cliente	Vendedor	Actividades	Total	Estado
S00007	08/01/2026 10:45:45	Gemini Furniture	Mitchell Adm...	✓ Check delivery requirements	\$ 1.706,00	Orden de venta
S00006	08/01/2026 10:45:45	Lumber Inc	Mitchell Adm...	()	\$ 750,00	Orden de venta
S00004	08/01/2026 10:45:45	Gemini Furniture	Mitchell Adm...	↳ Orden para venta adicional	\$ 2.240,00	Orden de venta
S00003	08/01/2026 10:45:45	Ready Mat	Mitchell Adm...	✉ Answer questions	\$ 377,50	Cotización
S00020	08/01/2026 10:45:45	YourCompany, Joel Willis	Mitchell Adm...	()	\$ 2.947,50	Orden de venta
S00019	08/01/2026 10:45:45	YourCompany, Joel Willis	Mitchell Adm...	✓ Get quote confirmation	\$ 1.740,00	Cotización envia...
S00002	08/01/2026 10:45:45	Ready Mat	Mitchell Adm...	()	\$ 2.947,50	Cotización

Cambiaremos a Kanban



The screenshot shows the Odoo Sales module in Kanban view. The interface is identical to the List view, with the same top navigation bar and user information. The main area displays the same table of 8 rows, representing quotes and sales. A 'Kanban' button is visible above the table header. The total value at the bottom is \$ 12.708,50.

TAREA

Cliente	Total	Estado	Detalles
Gemini Furniture	\$ 1.706,00	S00007 08/01/2026 10:45:47 ✓	Orden de venta
Lumber Inc	\$ 750,00	S00006 08/01/2026 10:45:47 ⓘ	Orden de venta
Gemini Furniture	\$ 2.240,00	S00004 08/01/2026 10:45:47 ↗	Orden de venta
Ready Mat	\$ 377,50	S00003 08/01/2026 10:45:47 📧	Cotización
YourCompany, Joel Willis	\$ 2.947,50	S00020 08/12/2025 10:45:47 ⓘ	Orden de venta
YourCompany, Joel Willis	\$ 1.740,00	S00019 08/12/2025 10:45:00 ✓	Cotización enviada
Ready Mat	\$ 2.947,50	S00002 08/12/2025 10:45:00 ⓘ	Cotización

Información que aparece en Lista y no en Formulario

- Vista global de muchos pedidos a la vez.
- Número del pedido, cliente, vendedor, total y estado en una sola línea.
- Actividades pendientes o completadas.
- Posibilidad de ordenar, filtrar y comparar registros rápidamente.

Información que aparece en Formulario y no en Lista

- Detalle completo del pedido: productos, cantidades, precios unitarios.
- Condiciones de pago, direcciones, notas internas.
- Historial, adjuntos y seguimiento.
- Botones de acción: confirmar, enviar por email, imprimir, registrar pago, etc.
- Campos editables para modificar el pedido.

Cuándo elegir una u otra

- **Usar Lista:** cuando necesitas revisar muchos pedidos, buscar algo rápido o ver el estado general de ventas.
- **Usar Formulario:** cuando vas a trabajar sobre un pedido concreto, editararlo, revisarlo o procesarlo (confirmar, facturar, enviar).

4. Análisis de modelos y campos

Localiza dos modelos, uno de CRM y otro de Ventas/Facturación.

A. Modelo de CRM

1. En Técnico → Modelos, busca el modelo relacionado con las oportunidades.

The screenshot shows the Odoo Technical menu interface. The top bar is purple with the word 'Técnico'. Below it is a sidebar with a list of menu items. The 'Modelos' item is highlighted with a gray background. Other visible items include 'Precisión decimal', 'Activos', 'Campos', 'Selección de campos', 'Restricciones del modelo', 'Relaciones many2many', 'Archivos adjuntos', 'Registros', 'Análisis de rendimiento de software', 'Automatización', 'Acciones planificadas', 'Activación de acciones planificadas', 'Reportes', 'Formato de papel', 'Secuencias e identificadores', 'Identificadores externos', 'Secuencias', 'Parámetros', 'Parámetros del sistema', 'Seguridad', 'Reglas de registro', 'Permisos de acceso', and 'Dispositivos de usuario'. A vertical scroll bar is on the right side of the sidebar.

TAREA

2. Anota:

- Nombre técnico.
- Cinco campos (nombre + breve función de cada uno).

Una vez ahí, buscaremos crm.lead que es el nombre técnico.

Modelo	Descripción del modelo	Tipo	Modelo trans...
crm.lead	Lead/oportunidad	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
crm.lead.pls.update	Actualizar las probabilidades	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
crm.lead.scoring.frequency.field	Campos que se pueden utilizar para predecir la puntuación de los leads	Objeto base	<input type="checkbox"/>
crm.lead2opportunity.partner.mass	Convertir lead en oportunidad (en masa)	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
crm.lead2opportunity.partner	Convertir lead en oportunidad (no en masa)	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
crm.lead.scoring.frequency	Frecuencia de puntuación de leads	Objeto base	<input type="checkbox"/>
crm.lead.lost	Obtener motivo de la pérdida	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>

Entramos en el primer registro y veremos estos 5 campos

Descripción del modelo	Lead/oportunidad	Tipo	Objeto base
Modelo	crm.lead	En las aplicaciones ?	crm, crm_iap_enrich, crm_iap_mine, iap_crm, sale_crm
Orden ?	priority desc, id desc		
Modelo transitorio	<input type="checkbox"/>		
Tiene hilo de correo	<input checked="" type="checkbox"/>		
Tiene actividad de correo	<input checked="" type="checkbox"/>		
Tiene exclusión de correo	<input checked="" type="checkbox"/>		

Campos	Permisos de acceso	Reglas de registro	Notas	Vistas
--------	--------------------	--------------------	-------	--------

Nombre del campo	Etiqueta de campo	Tipo de campo	Requerido	Solo lectura	Indexado	Tipo
active	Activo	booleano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_calendar_event_id	Siguiente evento en el calendario de actividades	many2one	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_date_deadline	Siguiente fecha límite de la actividad	fecha	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_exception_decoration	Decoración de la actividad de excepción	selección	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_exception_icon	Icono	caracter	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base

Explicación de los 5 campos:

Estos campos forman parte del sistema CRM de Odoo y sirven para gestionar leads y oportunidades de una forma ordenada. Cada campo controla una parte del seguimiento y ayuda al equipo comercial a saber qué toca hacer, qué está pendiente y qué necesita atención. Es básicamente la lógica interna que usa Odoo para organizar el flujo de trabajo.

- **active:** indica si el lead está activo. Si lo desactivas, desaparece de las vistas normales, pero no se borra. Es una forma limpia de ocultar lo que ya no necesitas sin perder el historial.
- **activity_calendar_event_id:** conecta el lead con un evento del calendario, como una reunión o una llamada. Así tienes el seguimiento programado directamente desde el CRM sin tener que ir saltando entre módulos.
- **activity_date_deadline:** marca la fecha límite de la próxima actividad. Te dice claramente cuándo tienes que actuar para no dejar pasar una oportunidad.
- **activity_exception_decoration:** muestra un aviso visual cuando hay algún problema con las actividades, por ejemplo, si están atrasadas. Te ayuda a detectar rápido qué leads necesitan atención urgente.
- **activity_exception_icon:** muestra un ícono que representa el tipo de excepción. Es una pista visual rápida para entender qué está pasando sin abrir el registro.

B. Modelo de Ventas/Facturación

1. Localiza el modelo de pedidos o facturas.
2. Anota:
 - Nombre técnico.
 - Cinco campos explicados.

TAREA

Ahora buscaremos el nombre técnico sale.order que es el nombre de las ventas y seleccionaremos el primer registro.

Una vez ahí, veremos algunos registros, explicaremos 5

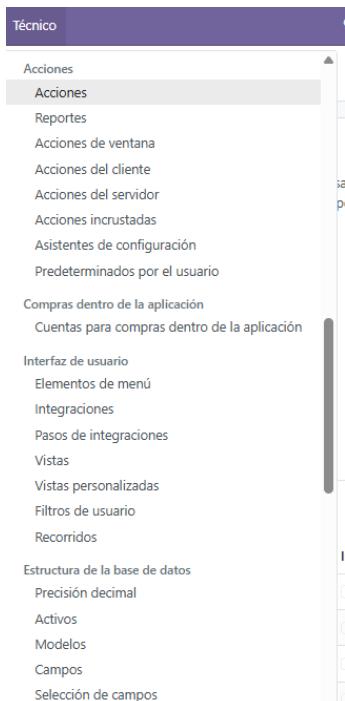
Explicación de los campos de sale.order:

Estos campos pertenecen al modelo sale.order, que es el que usa Odoo para gestionar las órdenes de venta. Son parte de la estructura interna del sistema, y cada uno tiene una función específica que conecta la interfaz con la base de datos. Sirven para controlar acceso, seguimiento, seguridad y automatización.

- `access_token`: es un token de seguridad que permite acceder a la orden desde el portal sin iniciar sesión. Útil para compartir enlaces seguros con clientes.
- `access_url`: es la URL directa al portal donde el cliente puede ver su pedido. Se genera automáticamente y se usa en correos o notificaciones.
- `access_warning`: muestra una advertencia si hay algún problema con el acceso. Por ejemplo, si el cliente no tiene permisos o si el pedido está bloqueado.
- `activity_calendar_event_id`: vincula la orden con un evento del calendario. Sirve para agendar reuniones o llamadas relacionadas con esa venta.
- `activity_date_deadline`: marca la fecha límite de la próxima actividad relacionada con la orden. Ayuda a no dejar pedidos sin seguimiento.

5. Acciones

Debes identificar dos acciones: una de CRM y otra de Ventas/Facturación.



Por cada acción indica:

- Nombre de la acción.
- Tipo (act_window, servidor, etc.).
- Modelo al que está asociada.
- Vista que abre cuando el usuario hace clic.

Aquí pondremos el nombre de la acción de “**Equipos de ventas**”

Nombre de la acción	Tipo de acción
Equipo de ventas	ir.actions.act_window
Equipo de ventas	ir.actions.act_window

Una vez ahí, veremos el nombre y el tipo de acción

Nombre de la acción	Equipos de ventas
Tipo de acción	ir.actions.act_window

Acción del módulo CRM: Equipos de ventas

- **Nombre de la acción:** Equipos de ventas
- **Tipo:** ir.actions.act_window
- **Modelo asociado:** crm.team
- **Vista que abre:** vista tipo kanban (tarjetas por equipo con responsable, miembros y estadísticas)

TAREA

Ahora haremos el tipo de acción cotizaciones:

Nombre de la acción	Tipo de acción
Nombre de la acción	Tipo de acción
Ánalisis de cotizaciones	ir.actions.act_window
Cotizaciones	ir.actions.act_window
Cotizaciones	ir.actions.act_window
Cotizaciones	ir.actions.act_window
Cotizaciones y ventas	ir.actions.act_window
Creador de cotizaciones en PDF de ventas: asignar campos de formulario a ...	ir.actions.server

Nombre de la acción	Cotizaciones
Tipo de acción	ir.actions.act_window

Acción del módulo Ventas: *Cotizaciones*

- **Nombre de la acción:** Cotizaciones
- **Tipo:** ir.actions.act_window
- **Modelo asociado:** sale.order
- **Vista que abre:** vista tipo lista (tree), donde ves todas las cotizaciones con columnas como número, cliente, total, estado, etc.

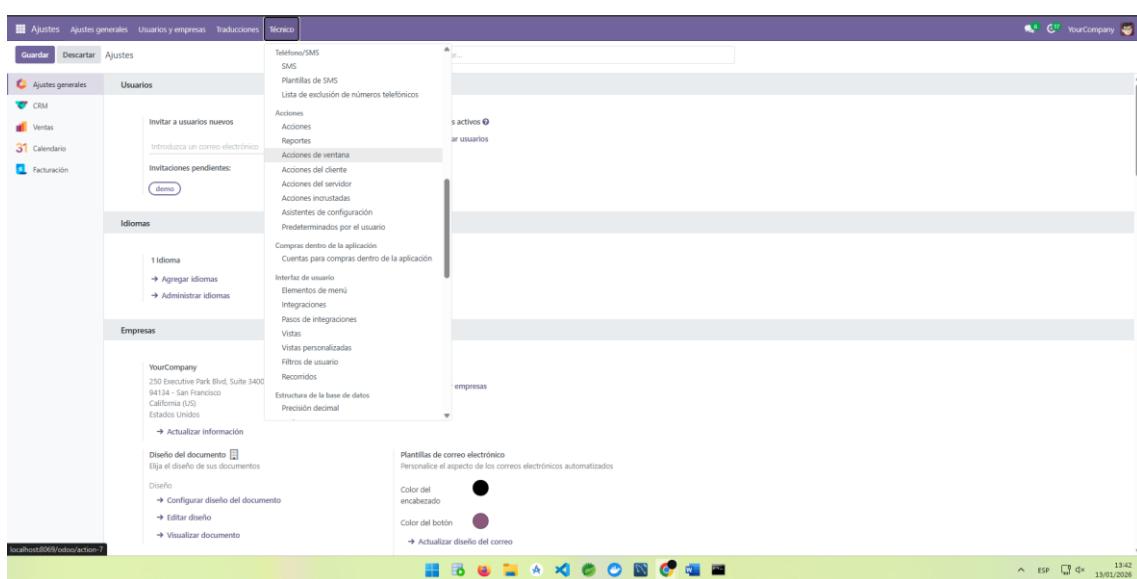
6. Informes

No he podido completar esta parte de la tarea, he comprobado que tengo instalado el módulo wkhtmltopdf como se muestra en la siguiente captura de pantalla.

```
root@9ea4fa0cef61:/# wkhtmltopdf --version
wkhtmltopdf 0.12.6
```

También he reiniciado el contenedor de Odoo y sigue sin aparecer.

```
C:\Windows\System32>docker restart odoo_app
odoo_app
```



7. Conclusión final

En este trabajo he entendido mejor cómo Odoo tiene todo organizado por dentro con modelos, vistas y acciones, y cómo eso es lo que luego vemos en pantalla. Lo más fácil ha sido moverme por los módulos y ver cómo está montado todo. Lo que más me ha liado ha sido el tema de los informes, porque en mi instalación no salen por ningún lado y he tenido que buscar cómo funcionan realmente. Aun así, ya veo que todo lo que aparece al usuario viene de esos elementos internos y que todo está conectado. En resumen, ahora tengo más claro cómo funciona Odoo por dentro y cómo se ve en la interfaz que usamos.

Escribe entre 6 y 10 líneas explicando:

- Qué has aprendido sobre cómo Odoo organiza su información.
- Qué parte te ha resultado más fácil.
- Qué parte te ha costado más y por qué.
- Qué relación ves entre lo que se muestra al usuario y los elementos internos (modelos, vistas, acciones).

Webgrafía

<https://experts-denry-b9a.craft.me/QaWLOugMlyRzku>