

Configuración inicial y funcionamiento de Odoo ERP

1.Introducción-Configuración Inicial

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*. La pantalla principal de la aplicación tendrá un aspecto muy parecido a este:

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.



Menú horizontal principal.

1.Introducción-Configuración Inicial

1.1 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*.

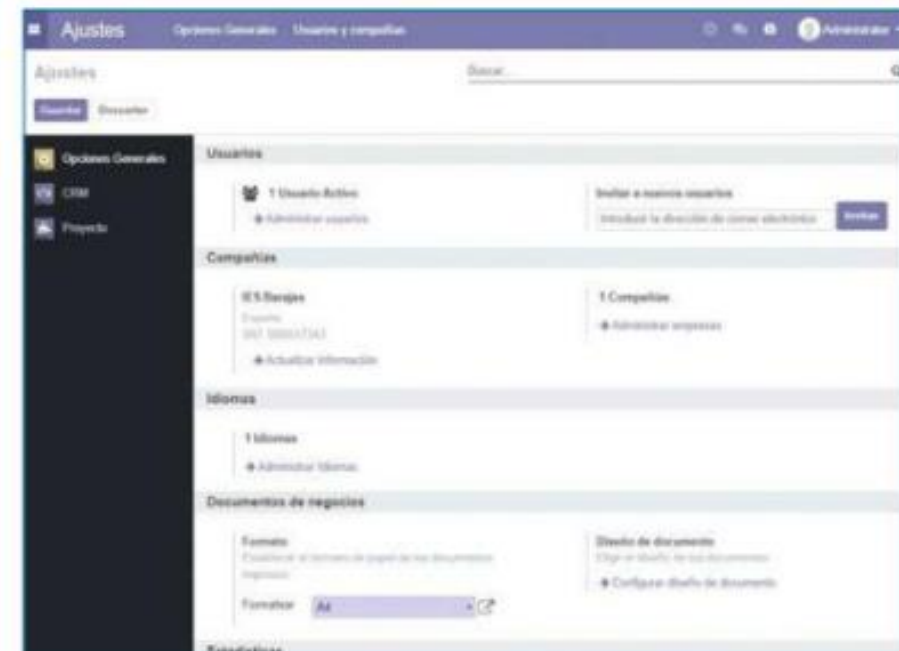
Es importante proporcionar estos datos antes de emprender la primera actividad porque, entre otras cosas, muchas de las tablas que se vayan creando con esas acciones serán denominadas internamente incluyendo en su nombre referencias a ese nombre de compañía.

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.



1.Introducción-Configuración Inicial

1.2 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.

▼ CANALES

general

ies-canal

▼ MENSAJES DIRECTOS

M mcarbajo512

😊 OdooBot

M Miguel Angel Cabajo Rodríguez

hola

M mcarbajo512 - hace un mes

muy buenas tardes

Producto	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Importe	Subtotal
Virtual Interior Design	Virtual Interior Design	24.000	75.00	1.800.00 €	
Virtual Home Design	Virtual Home Design	30.000	38.25	1.147.50 €	

Vista en pantalla widescreen.

1.Introducción-Configuración Inicial

1.3 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.

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.

The screenshot shows the 'Contactos' form in Odoo. The header includes 'Contactos', 'Contactos', and 'Configuración'. The main form has fields for 'Identificación fiscal' (with a placeholder 'Por ejemplo, ESA0000000'), 'Correo electrónico' (mcarbajo512@gmail.com), 'Sitio web' (e.g. https://www.odoo.com), 'Titulo' (Por ejemplo, Señor), and 'Categorías' (e.g. 'B2B', 'VIP', 'Consulting'). Below these are tabs for 'Contactos y direcciones', 'Venta y compra', 'Facturación / Contabilidad', and 'Notas internas'. A green 'AÑADIR' button is at the bottom.

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.

The screenshot shows the 'Contactos / Importar un Archivo' wizard. It has tabs for 'IMPORTAR', 'TEST', 'CARGAR NUEVO ARCHIVO', and 'CANCELAR'. The 'Asignar las columnas a importar' section has checkboxes for 'Registrar historial durante la importación' and 'La primera fila contiene la etiqueta de la columna'. A table below shows the data to be imported:

EMPRESA	CF	CONTACTO	TELÉFONO	DIRECCIÓN	CIUDAD	CÓDIGO POSTAL	EMAIL
Alma BIZ		Alma BIZ	+34 921 412118	Borja, 7 Casa B	Madrid	28004	albiz@odoo.com
Alma Bella		Alma Bella		Pza. Constitución, 45	Madrid	28030	albell@odoo.com
Josue Batorer		Josue Batorer	+34 934709000	Arbaiz, 79	Madrid	28020	josue@odoo.es
Pedro Piedrahita		Pedro Piedrahita		Au. Constitución, 38	Madrid	28027	piedra@hotmail.es
Luis Margo		Luis Margo	+34 964 722885	Gran Vía, 39 3- Entrepanta	Madrid	28034	margo_luis@gmail.com
Pedro Ruiz Luande		Pedro Ruiz Luande		Constitución, 3, 4º, 1ª	Madrid	28015	luis@odoo.com
Dr. DATA SOFT	853060448	Unal extrín	+34 923 262507	Doctor Moratín, 1 5ºDZ	Madrid	28037	huen@odoo.com
Dr. TRABAJOS GATASTRALES	83812634980	BIS Alterate	+34 91 4340630	Batallas Gacante, 10	Madrid	28008	huentra@odoo.net
Dr. INFORMATICA ESTAI	844160508	Ella Kian		Vague de Sales, 8 Bajo	Madrid	28916	huk@odoo.com
Dr. LOROPO 3 SALMANTINO	83837064219	Juan Forte	+34 91 610 93 51	Rua Mayor, 7	Madrid	28024	junk@odoo.com

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.

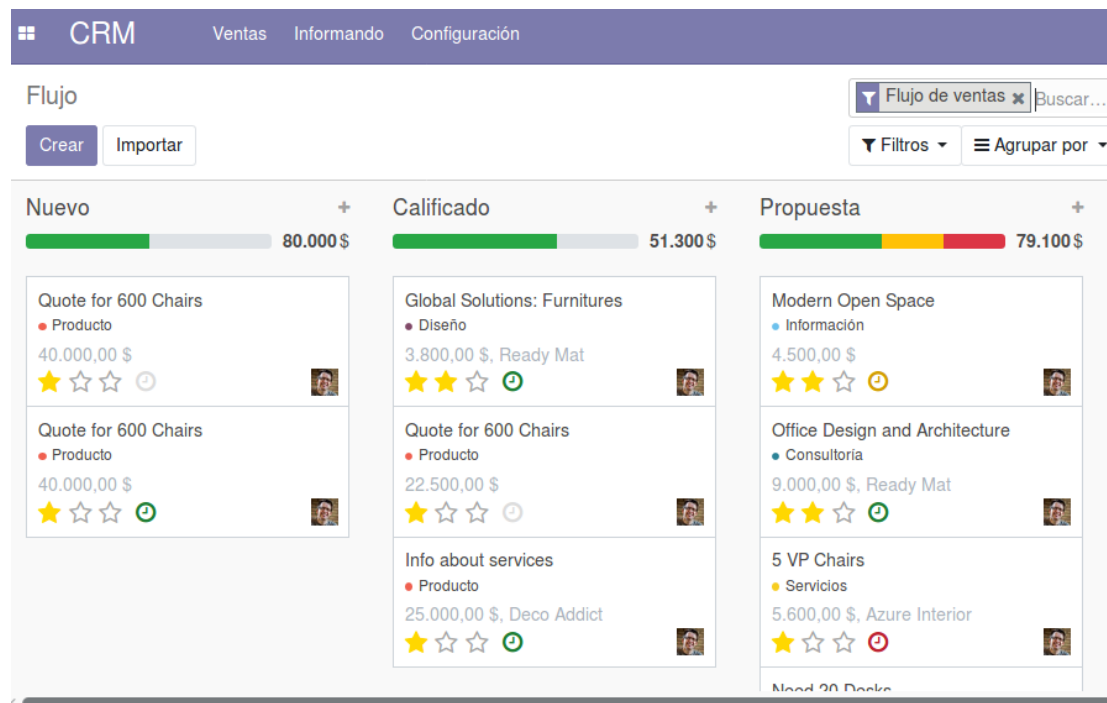
1.Introducción-Configuración Inicial

1.4 Planificando Actividades

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”.

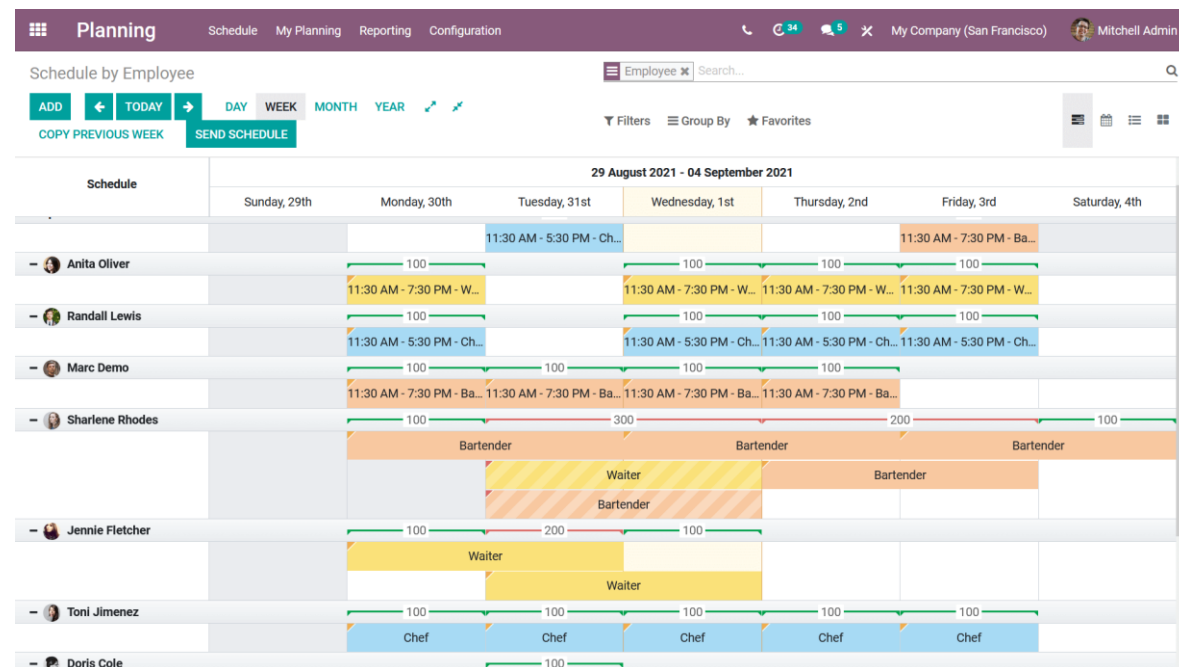
Pipeline.



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.



2.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.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

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.

2.1 Aplicación de Ventas

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

Presupuestos / Nuevo

GUARDAR DESGARDAR

ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO CONFIRMAR CANCELAR

PRELUPUESTO PRELUPUESTO ENVIADO PEDIDO DE VENTA

Cliente Presupuesto

Nuevo

Cliente: Azure Interior, Brandon Freeman Expiración: 30/09/2020 10:15:10

Plantilla de presupuesto: Fecha de cotización: 30/09/2020 10:15:10

Plazos de pago: Fin de Mes Siguiente

Lineas del pedido Productos opcionales Otra información Firma del Cliente

Producto	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
+ [DESK0004] Customizable Desk (CONF)	[DESK0004] Customizable Desk (CONF) (Aluminum, Black) 160x80cm, with large legs	1,000	756,00	(IVA 21% (Bienes))	756,00
+ [DESK0005] Customizable Desk (CONF)	[DESK0005] Customizable Desk (CONF) (Custom, White)	1,000	750,00	(IVA 21% (Bienes))	750,00

1,964,13 €

Presupuesto 500021

Fecha de cotización: 30/09/2020

Dirección de facturación y envío: Azure Interior, Brandon Freeman 4337 24 Street, Fremont CA 94538, Estados Unidos

Productos	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
[DESK0004] Customizable Desk (CONF) (Aluminum, Black) 160x80cm, with large legs	1,000	756,00	IVA 21% (Bienes)	756,00 €
[DESK0005] Customizable Desk (CONF) (Custom, White) 160x80cm, with large legs	1,000	750,00	IVA 21% (Bienes)	750,00 €
[SC0002] Storage Box	1,000	79,00	IVA 21% (Bienes)	79,00 €
Subtotal				1,585,00 €

Servicios	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
Virtual Home Staging	1,000	38,25	IVA 21% (Servicios)	38,25 €
Subtotal				38,25 €
Subtotal				1,623,25 €
Total				1,964,13 €

Términos de Pago: Fin de Mes Siguiente

Formato de envío.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.1 Aplicación de Ventas / 2.2 Aplicación Facturación

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.

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

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.

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*.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.3 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.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.3 Aplicación Compra

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



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.



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.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.4 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.

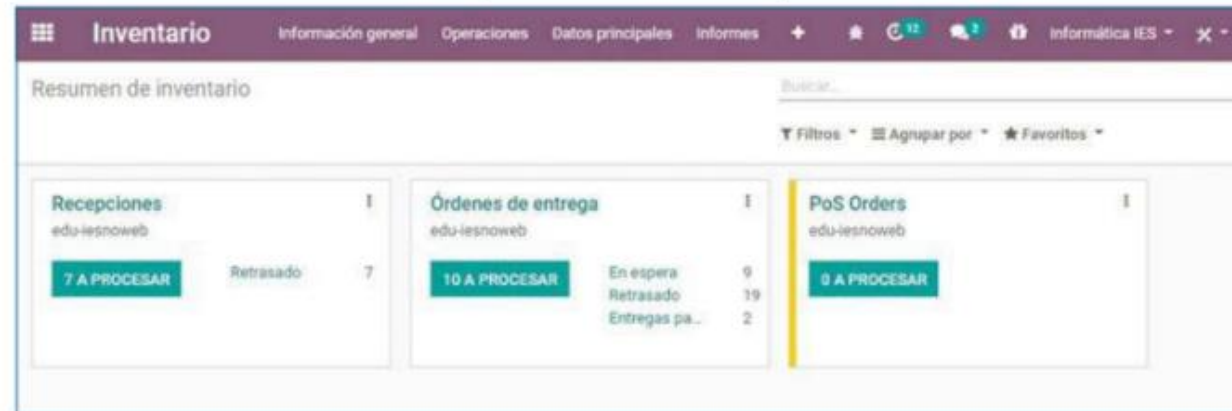
Además, proporciona informes en tiempo real y permite el uso de *dashboards*.

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.

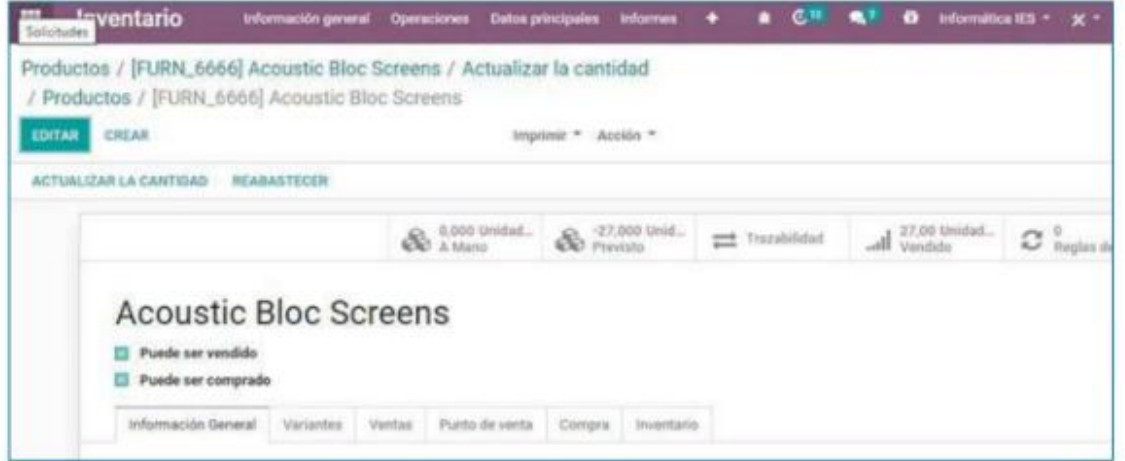
Esta aplicación permite gestionar todo el ciclo de una operación de compra-venta.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

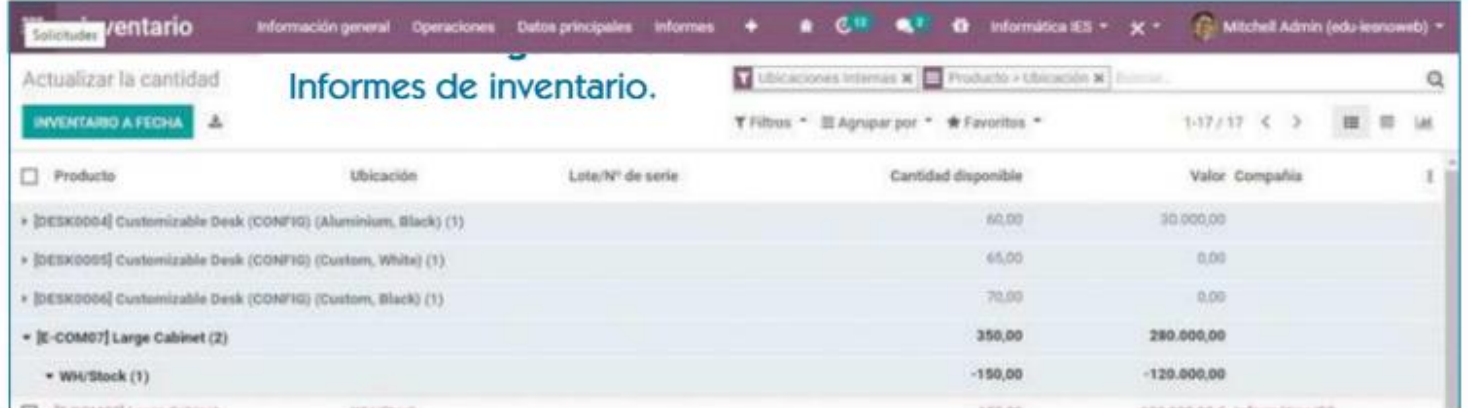
2.4 Aplicación Inventario

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*.

Ajuste manual de inventario.



Informe de inventario.



Producto	Ubicación	Lote/Nº de serie	Cantidad disponible	Valor	Compañía
[DESK0004] Customizable Desk (CONFIG) (Aluminium, Black) (1)			60,00	30.000,00	
[DESK0005] Customizable Desk (CONFIG) (Custom, White) (1)			65,00	0,00	
[DESK0006] Customizable Desk (CONFIG) (Custom, Black) (1)			70,00	0,00	
[C-COM07] Large Cabinet (2)			350,00	280.000,00	
WH/Stock (1)			-150,00	-120.000,00	

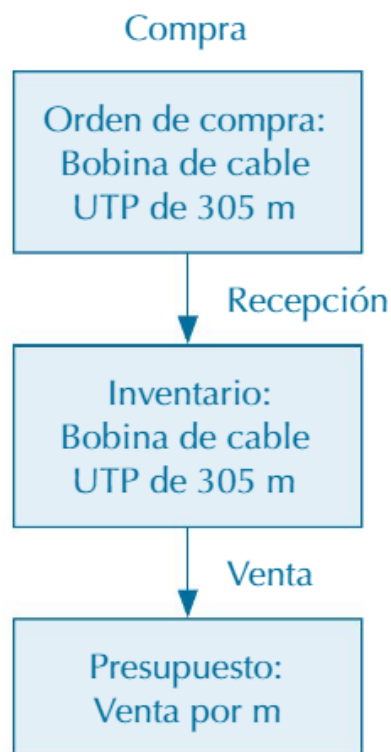
La generación de informes de inventario se encuentra en la opción *Informes* del menú de la aplicación. Se pueden obtener informes ya prediseñados sobre el inventario, movimientos, los tiempos de entrega, retrasos, valoración y hacer análisis del almacén.

Para productos de los que se necesita controlar otras unidades de medida existe la opción de *Ajustes/Unidades de medida* que permite convertir el total de material comprado en unidades de venta diferentes.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

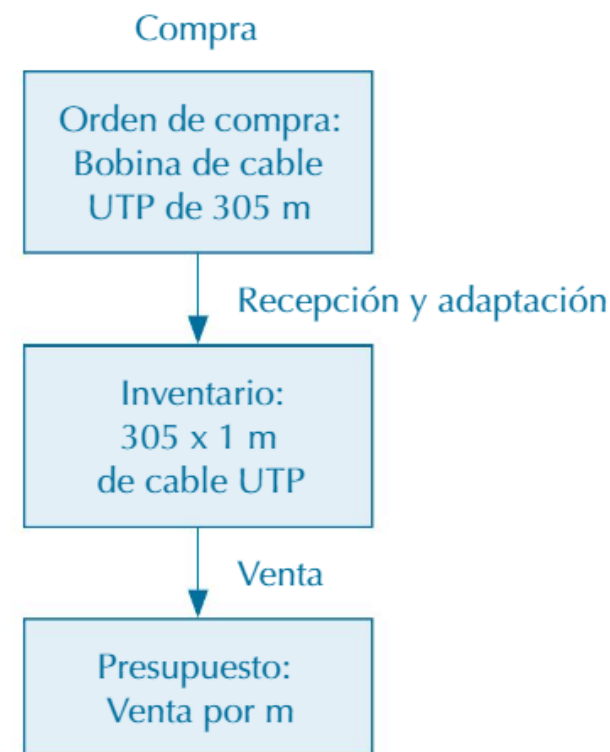
2.4 Aplicación Inventario

PROCEDIMIENTO SIN UNIDADES DE MEDIDA



Implica cálculo manual tanto en el presupuesto como en la actualización de *stock*

UTILIZANDO UNIDADES DE MEDIDA

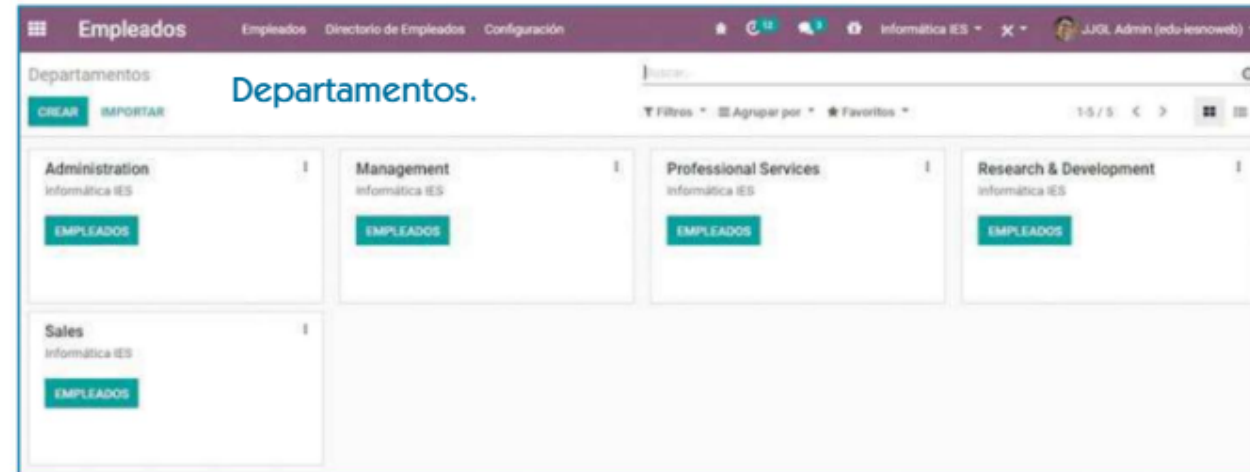


Unidades de medida.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.5 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.



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 un 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*.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.5 Aplicación Empleados

The screenshot displays the 'Formulario de empleado' (Employee Form) in the Odoo 'Empleados' module. The interface includes a top navigation bar with 'Empleados', 'Directorio de Empleados', and 'Configuración'. The main form area is titled 'Formulario de empleado.' and contains several sections: 'Nombre del empleado' (Employee Name), 'Puesto de trabajo' (Job Position) with a dropdown menu, 'Móvil del trabajo' (Work Mobile), 'Teléfono trabajo' (Work Phone) with the value '917422122', 'Correo-e del trabajo' (Work Email), 'Ubicación de trabajo' (Work Location), and 'Compañía' (Company) with the value 'Informática IES'. There are also fields for 'Departamento' (Department) and 'Puesto de trabajo Responsable' (Job Position Responsible). A dropdown menu is open for 'Departamento', showing options: 'Administrative', 'Management', 'Professional Services', 'Research & Development', and 'Sales'. Below the form, there are tabs for 'Información del trabajo', 'Información Privada', and 'Configuración RRHH'. The 'Organigrama' (Organizational Chart) section shows a message: 'Sin posición jerárquica. Este empleado no tiene superior ni subordinado. Para obtener un organigrama, establezca un responsable y guarde el registro.'

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*.

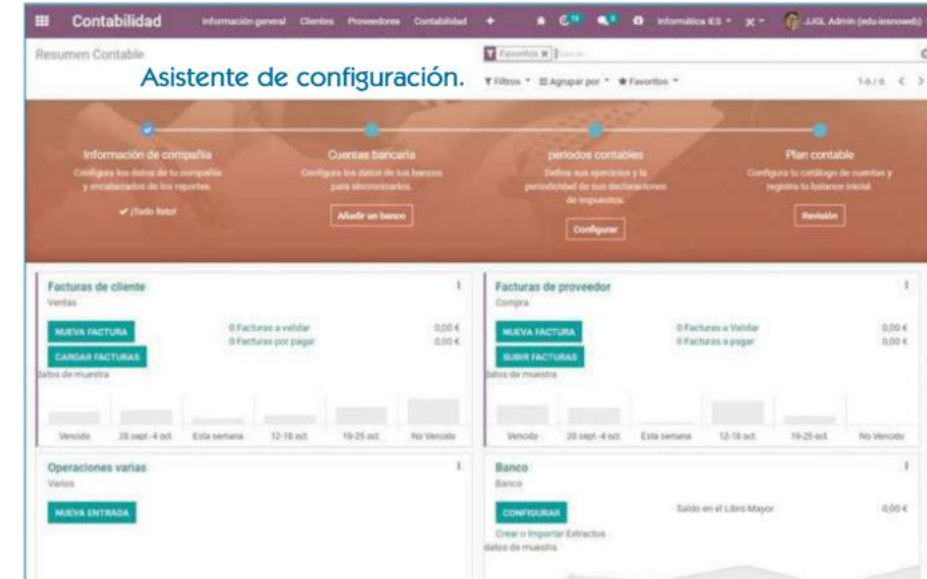
La aplicación Empleados utiliza herramientas sociales y gamificación.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.6 Aplicación de 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.



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.

2.Principales Aplicaciones de Odoo

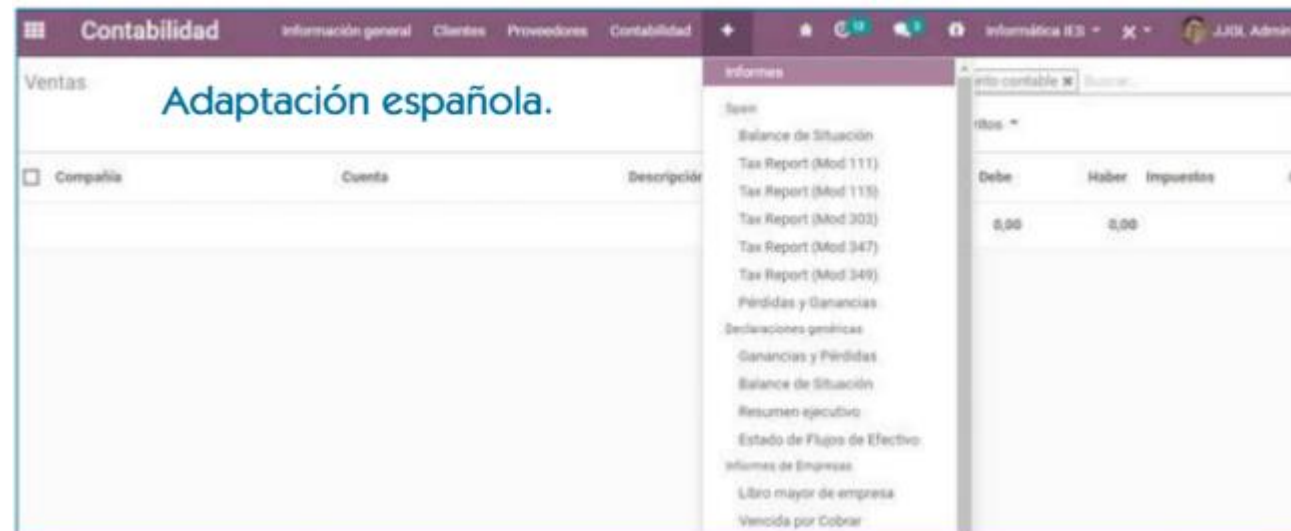
2.6 Aplicación de Contabilidad

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.



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

2.Principales Aplicaciones de Odoo

2.7 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*.

3. ETAPAS DEL CICLO DE VENTAS: INICIATIVA, OPORTUNIDAD Y PRESUPUESTO

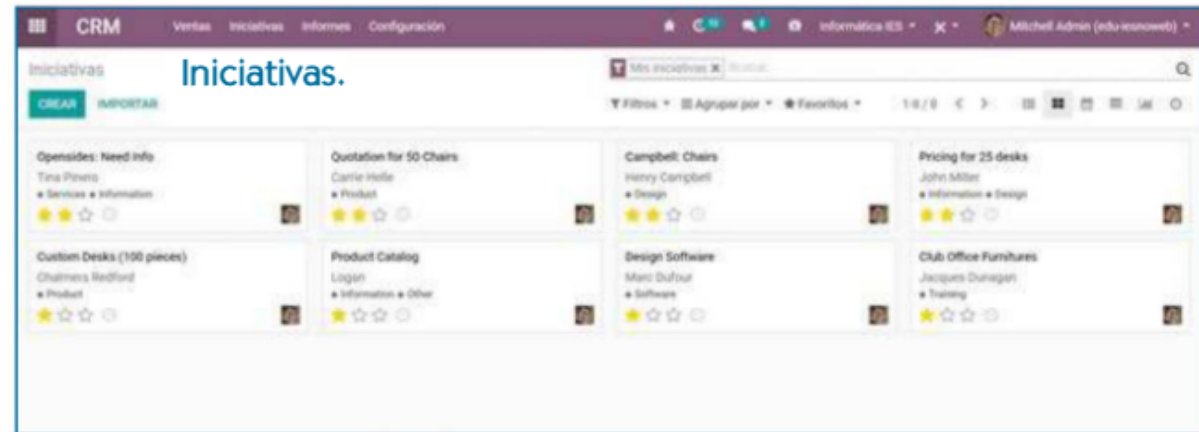
A medida que una empresa crece, el control de clientes y de las operaciones de venta asociadas a él se hace más necesario.

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*.

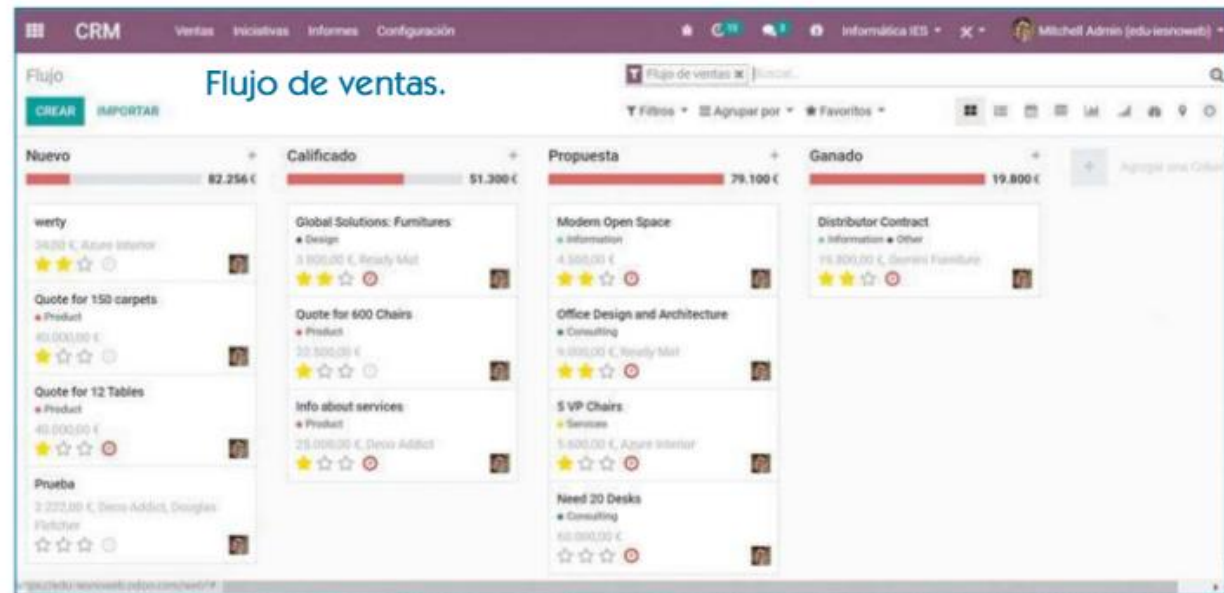


Una *oportunidad de venta* es la aparición de un momento propicio para realizar una acción encaminada a conseguir el objetivo final: una venta.

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.

3. ETAPAS DEL CICLO DE VENTAS: INICIATIVA, OPORTUNIDAD Y PRESUPUESTO



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. 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.

4. LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PROFESIONALES.

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.

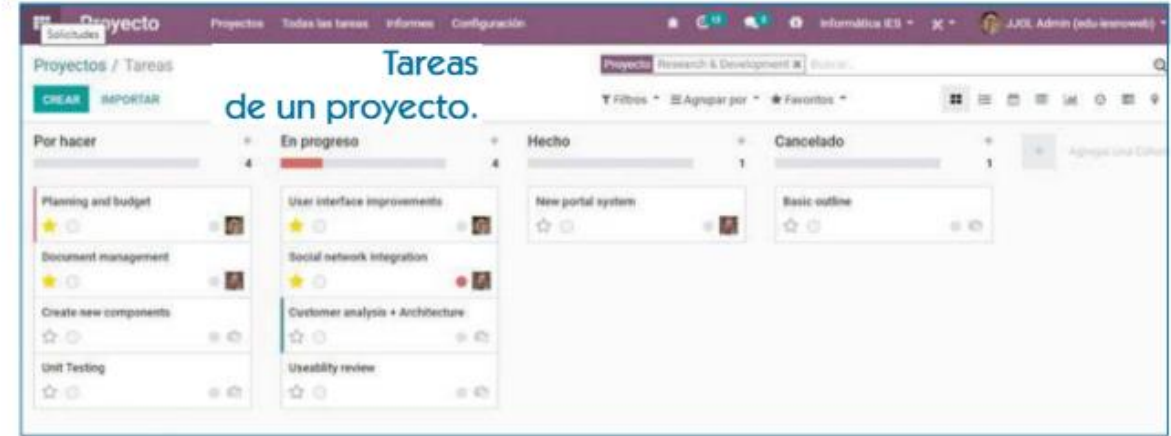
Si se piensa en empresas que proporcionan servicios de soporte y asistencia, aparece enseguida la necesidad de una *aplicación de "ticketing"* para controlar el tiempo facturable a cada cliente e incluso una de *gestión documental* para almacenar las soluciones aplicadas a las incidencias.

4. LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PROFESIONALES

4.1 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.



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.



4. LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PROFESIONALES

4.1 APLICACIÓN PARTE 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.

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.

4. LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PROFESIONALES

4.1 APLICACIÓN PARTE DE HORAS

The screenshot shows the 'Ajustes Partes de horas' (Hourly Parts Settings) page. The left sidebar contains a menu with options: Opciones Generales, CRM, Ventas, Compra, Inventario, Contabilidad, Proyecto, Partes de horas (selected), Empleados, and Punto de venta. The main content area is titled 'Ajustes Partes de horas.' and includes several sections: 'Unidad de codificación' (Unit of coding) with a dropdown set to 'Horas'; 'Rounding timecards' with 'Duración mínima' (Minimum duration) set to 15 minutes and 'Rounding up' set to 15 minutes; 'Facturación' (Billing) with 'Time billing' and 'Política de facturación' (Billing policy) options; and 'Control de partes de horas' (Hourly parts control) with 'Recordatorio para empleados' (Employee reminder) and 'Recordatorio para gerentes' (Manager reminder) options. The bottom section is labeled 'Ausencias' (Absences).

The screenshot shows the 'Introducción de datos.' (Data Entry) form. The left sidebar contains a menu with options: Añadir una línea, Proyecto, Tarea, and Empleado. The main content area is titled 'Introducción de datos.' and includes a dropdown menu for 'Proyecto' (Project) with options: AGR - S00022, After-Sales Services, DPC - S00023, Desarrollo, Office Design, and Prueba 2. The 'Fecha' (Date) field is set to 11/10/2020. The 'Tiempo dedicado' (Time dedicated) field is set to 00:00. The bottom section is labeled 'Guardar' (Save) and 'Descartar' (Discard).

4. LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PROFESIONALES

4.1 APLICACIÓN PARTE DE HORAS

Partes de horas					
Parte de horas A validar Informes Configuración					
Todos los partes de horas					
Empleado + Proyecto					
Informe horas empleadas.					
Filtros Agrupar por Favoritos					
1-2 / 2					
Fecha	Empleado	Descripción	Proyecto	Tarea	Duración (Horas)
Juan José Admin (21)					67.00
AGR - 500022 (4)					20.00
11/10/2020	Juan José Admin	Assembling	AGR - 500022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05.00
01/10/2020	Juan José Admin	Design	AGR - 500022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05.00
30/09/2020	Juan José Admin	Fine tuning	AGR - 500022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05.00
29/09/2020	Juan José Admin	Delivery	AGR - 500022	[SERV_89744] Senior Architect (Invoice on Timesheets)	05.00
Agrega línea					
After-Sales Services (8)					14.00
02/10/2020	Juan José Admin	Building	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01.00
29/09/2020	Juan José Admin	Client meeting	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01.00
26/09/2020	Juan José Admin	Requirements analysis	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01.00
25/09/2020	Juan José Admin	Wood chopping	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01.00
22/09/2020	Juan José Admin	Assembling	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01.00
21/09/2020	Juan José Admin	Research	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	01.00
21/09/2020	Juan José Admin	Design analysis	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	04.00
14/09/2020	Juan José Admin	Document analysis	After-Sales Services	S00022: [SERV_585189] Customer Care (Prepaid Hours)	04.00
Agrega línea					
Office Design (3)					24.00
Prueba 2 (1)					01.00
Research & Development (5)					08.00
Marc Demo (11)					52.00

RESUMEN

- Una vez instalada una instancia de Odoo, hay que realizar una primera parametrización con los datos básicos de la compañía como el nombre que será utilizado por el sistema durante la creación de tablas asociadas a las distintas aplicaciones.
- La instalación de las aplicaciones y módulos necesarios se puede hacer de una vez al principio o paulatinamente cuando se advierta su necesidad.
- El módulo Conversaciones es una potente herramienta de comunicación interna y externa.
- Odoo proporciona un potente sistema de importación de datos.
- 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.
- Existe un gran número de Aplicaciones. Las más usadas son Ventas, Compra, Inventario, Empleados o Contabilidad. Otras como Facturación, Punto de venta, Calidad, Ausencias, Nóminas o Comercio electrónico también son habitualmente instaladas en general.
- La aplicación Ventas automatiza parte de las tareas que realiza la fuerza de ventas.
- La aplicación Facturación permite la generación automática de facturas.
- La aplicación Compra automatiza el proceso de compras a proveedores.
- La aplicación Inventario permite controlar las existencias de los productos almacenables y gestionar las entregas y recepciones de material.
- La aplicación Empleados permite gestionar en tiempo real el capital humano de un 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 aplicación Contabilidad proporciona información relevante y fiable sobre la situación económica de la empresa y facilita las liquidaciones de impuestos.
- La aplicación TPV proporciona las funcionalidades que necesita una tienda abierta al público.
- Una iniciativa es la recopilación de datos de un cliente potencial.
- Una oportunidad de venta es un momento propicio para hacer un negocio.
- La gestión de servicios necesita de un tratamiento especial desde el punto de vista de la comercialización. Existen aplicaciones específicas.
- La aplicación Proyectos permite planificar las distintas etapas de un proyecto, descomponerlo en tareas y administrar los recursos empleados.
- La aplicación Partes de horas gestiona las hojas de tiempo de cada empleado: recogen la parte de jornada empleada en los distintos proyectos en los que interviene un recurso.