

13/0172026

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

Nombre y Apellidos: Cristina Sandoval
Laborde

Curso: 2º DAM

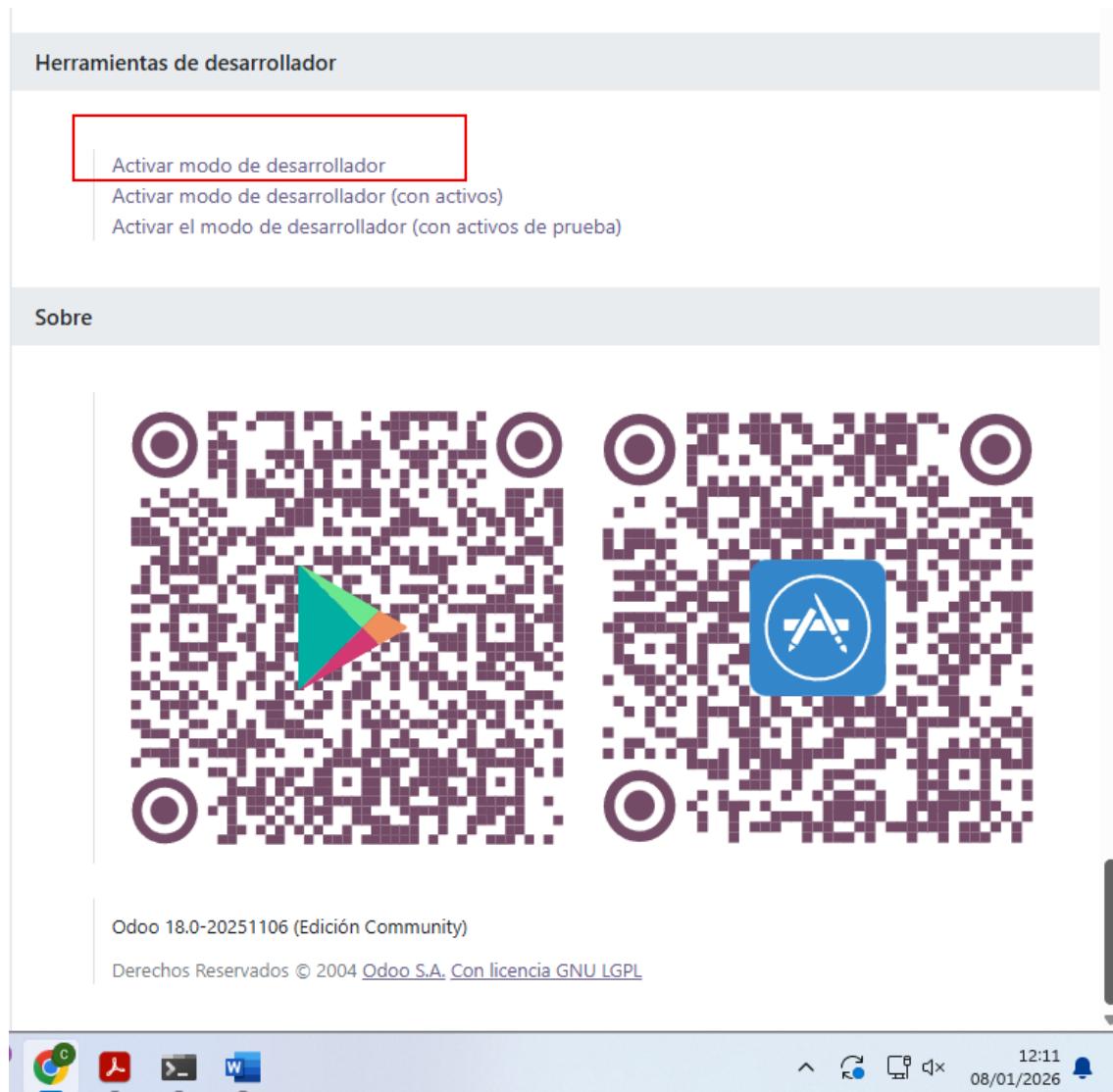
Asignatura: Sistemas de gestión

Índice

1. Activar el modo desarrollador	1
2. Menús y submenús (CRM + Ventas/Facturación).....	2
3. Vistas en acción	5
4. Análisis de modelos y campos.....	8
5. Acciones	12
6. Informes.....	16
7. Conclusión final.....	17
8.Webgrafía.....	18

1. Activar el modo desarrollador

1. Entra en **Ajustes → Activar Modo Desarrollador.**



2. Incluye una captura donde se ve el menú Técnico.

The screenshot shows the Odoo 18.0 interface. At the top, there is a purple header bar with several tabs: Ajustes, Opciones generales, Usuarios y compañías, Traducciones, and Técnico. The 'Técnico' tab is highlighted with a red box. Below the header, there is a toolbar with buttons for Guardar, Descartar, and Ajustes. A search bar labeled 'Buscar...' is present. On the left, a sidebar has 'Opciones generales' selected. The main content area contains sections for 'Herramientas de desarrollador' (Developer Tools) and 'Sobre' (About). It features two QR codes: one for the Google Play store and one for the App Store. At the bottom, there is footer text: 'Odoo 18.0-20251106 (Edición Community)' and 'Derechos Reservados © 2004 Odoo S.A. Con licencia GNU GPL'. The status bar at the very bottom shows system icons and the date/time: 'unes.apple.com/us/app/odoo/id1272543640' and '12:11 08/01/2026'.

3. Explica en 3–4 líneas por qué este modo es útil para personal técnico.

Permite ver la estructura interna del sistema, con esto podemos ver las vistas, los menús, los permisos, así como los modelos de datos y los campos de la base de datos en tiempo real.

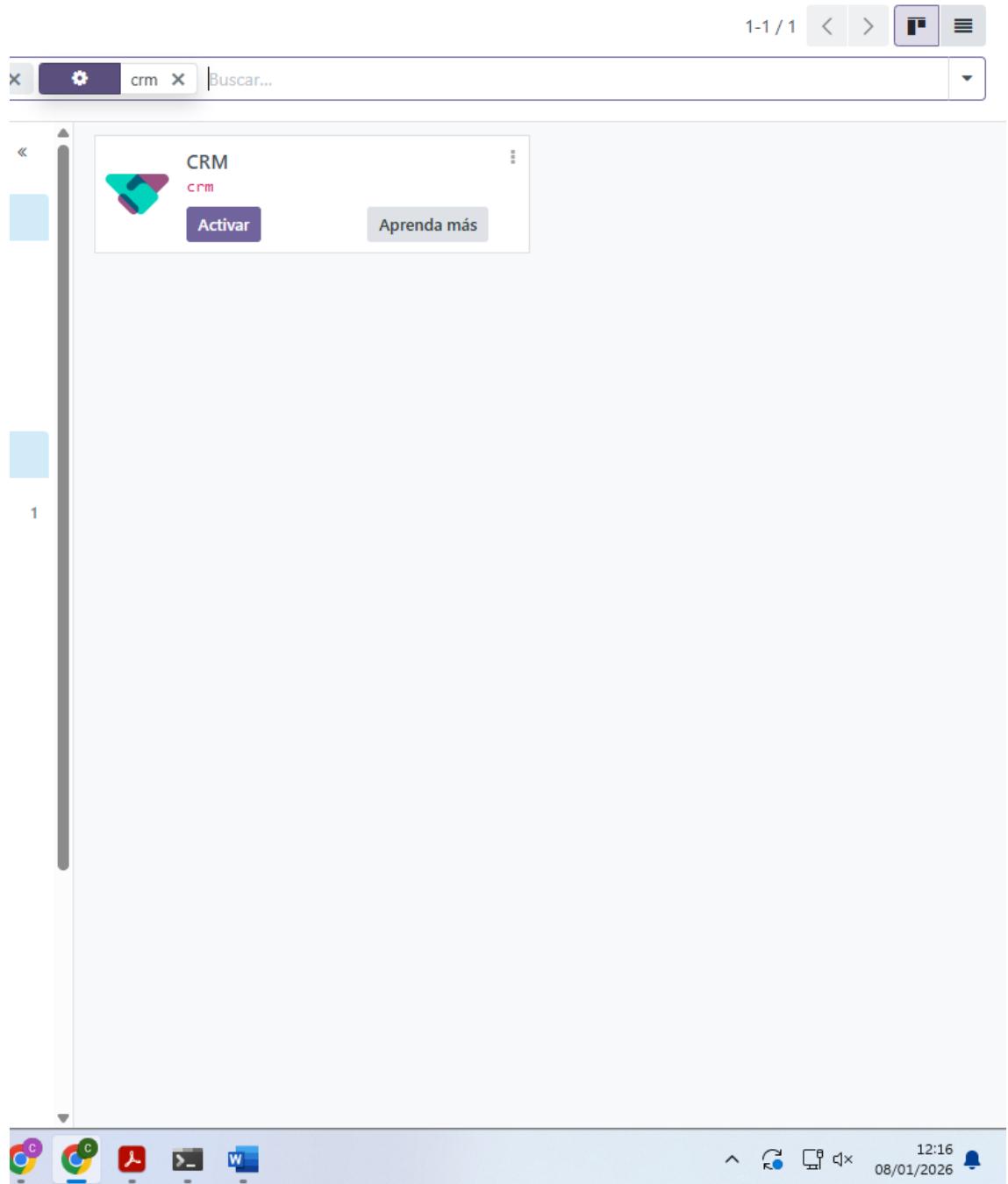
2. Menús y submenús (CRM + Ventas/Facturación)

Explora ambos módulos.

A. CRM

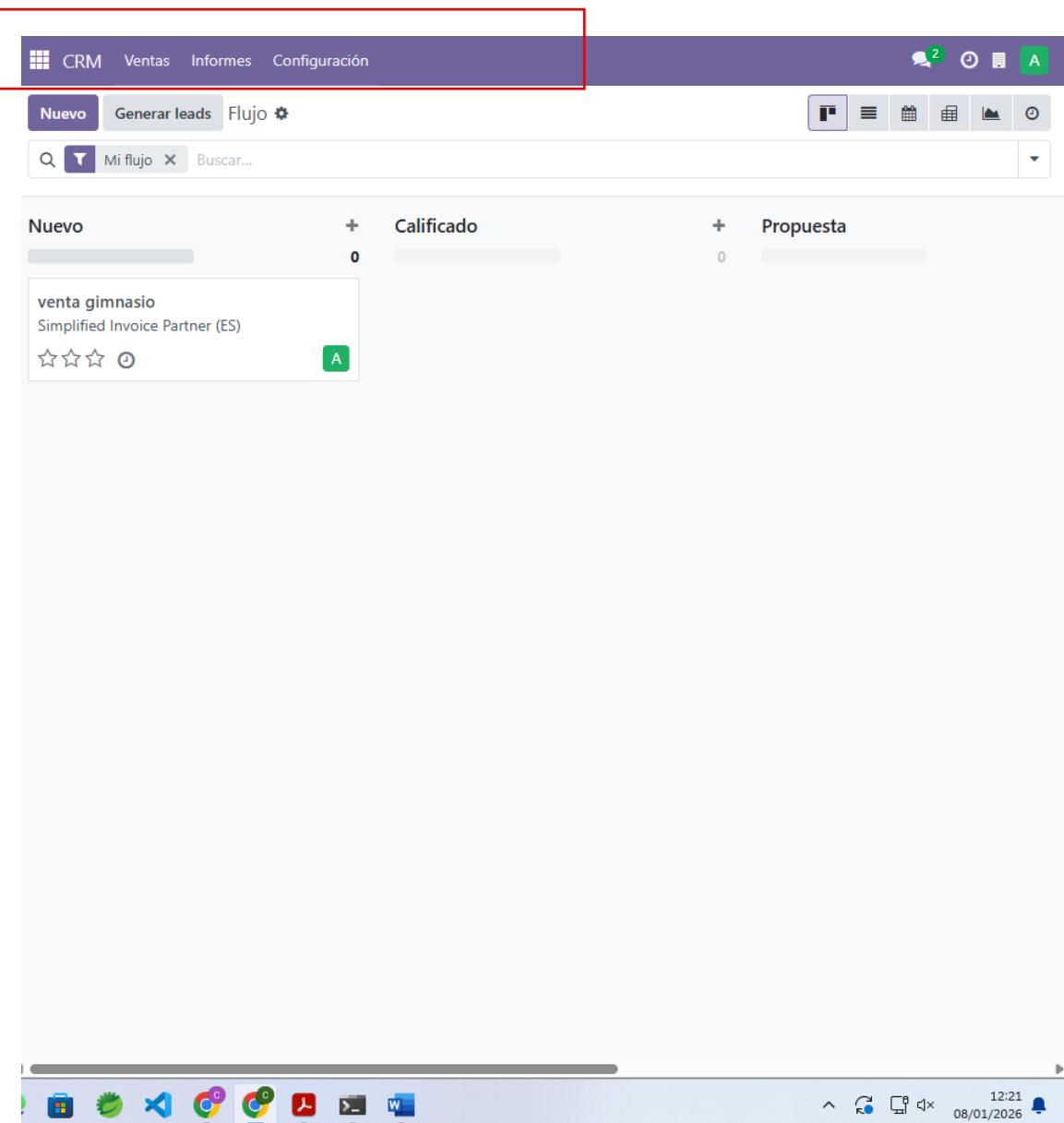
1. Entra en el módulo CRM.

He tenido que instalar el módulo CRM dándole a “activar” porque no lo tenía instalado.



2. Anota el nombre del módulo y **tres submenús** visibles (ej.: Oportunidades, Ventas, Informes...).

3. Incluye 1 captura donde se vean los submenús.



B. Ventas o Facturación

1. Accede al módulo Ventas o Facturación.
2. Anota el nombre del módulo y **tres submenús**.
3. Añade 1 captura donde aparezcan.

The screenshot shows the Odoo CRM Presupuestos module. At the top, there's a navigation bar with tabs: Ventas, Pedidos, A facturar, Productos, Informes, and Configuración. A red box highlights this bar. Below it is a toolbar with buttons for Nuevo, Subir, and Presupuestos, along with various search and filter options. The main area displays a list of quotes. The columns include: Número, Fecha de creación, Cliente, Comercial, Actividades, Total, and Estado. One quote is listed: S00001, created on 08/01/2026 at 12:23:19, for Simplified Invoice Partner (E...), assigned to Administrat..., with a total of 242,00 € and a status of 'Presupuesto enviado'. The bottom of the screen shows a dock with icons for Microsoft Office applications and system status indicators.

3. Vistas en acción

A. CRM – Oportunidades

1. Cambia entre las vistas Kanban y Lista.

Así en KANBAN

The screenshot shows the Odoo CRM Opportunities module in Kanban view. At the top, there's a navigation bar with tabs: CRM, Ventas, Informes, and Configuración. A red box highlights the CRM tab. Below it is a toolbar with buttons for Nuevo, Generar leads, and Flujos. The main area displays a Kanban board with four columns: Nuevo, Calificado, Propuesta, and Ganado. Each column has a count of 0. A fifth column, Etapa, is shown with a plus sign. The first card in the Nuevo column is for 'venta gimnasio' with the partner 'Simplified Invoice Partner (ES)'. The bottom right corner of the board has a red box highlighting a small icon.

Así en Lista

The screenshot shows the Odoo CRM application in Kanban view. At the top, there's a navigation bar with 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. Below it, a toolbar has buttons for 'Nuevo', 'Generar leads', and 'Flujo'. A search bar contains 'Mi flujo' and 'Buscar...'. The main area displays a single opportunity card. The card details are:

Oportunidad	Nombre del contacto	Correo electrónico	Comercial	Ingresos esperados	Etapa
venta gimnasio	Simplified Invoice Partner (ES)	cristinasandoval13@gmail.com	Administrator	0,00 €	Nuevo

Below the card, there's a note: '0,00 €'.

3. Explica:

- **Qué diferencias observas:**

La vista Kanban es visual y se ve la etapa en la que está (nuevo, calificado, propuesta) y la vista Lista permite ver campos como nombre del contacto, correo electrónico, comercial, ingresos.

- **En qué situaciones usarías cada tipo de vista.**

Kanban para cambiar de etapa rápidamente y listas si quiero saber más información.

B. Ventas/Facturación – Pedidos o Facturas

1. Cambia entre las vistas Lista y Formulario.

Vista en lista

The screenshot shows the Odoo Sales Orders list view. The top navigation bar includes 'Ventas', 'Pedidos', 'A facturar', 'Productos', 'Informes', and 'Configuración'. The toolbar features buttons for 'Nuevo', 'Subir', and a dropdown menu. A search bar with 'Buscar...' is also present. The main area displays a list of sales orders. One order is highlighted, showing details: 'Simplified Invoice Partner (ES)' and '2,42 €'. The order number is 'S00002' and it was created on '08/01/2026 12:33:26'. A green button labeled 'Pedido de venta' is visible. The toolbar icon for switching between list and form views is highlighted with a red box.

En la vista Listas

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración							My Company	A				
Nuevo	Subir	Pedidos de ve...	buscar...	1-1 / 1	<	>						
<input type="checkbox"/> Número	Fecha de pedido	Cliente	Comercial	Actividades	Total	Estado de la factura						
<input type="checkbox"/> S00002	08/01/2026 12:33:26	Simplified Invoice Partner (ES)		Administrator	2,42 €	A facturar						
					2,42 €							

Para la vista en formulario hay que estar en la vista lista y pulsar en la que quieras ver en formulario, y una vez dentro de ella ya la ves.

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración							My Company	A																										
Nuevo	Pedidos de venta	S00002	1 / 1	<	>																													
Crear factura	Enviar por correo electrónico	Vista previa	Cancelar	Presupuesto	Presupuesto enviado	Pedido de venta																												
S00002																																		
Cliente Simplified Invoice Partner (ES)			Fecha de pedido ?	08/01/2026 12:33:26																														
			Condiciones de pago	Inmediato																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Líneas del pedido</th> <th>Otra Información</th> <th>Firma del cliente</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Producto</td> <td>Cantidad</td> <td>Entregado</td> <td>Facturado</td> <td>Precio unitario</td> <td>Impuestos</td> <td>Importe</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cerveza</td> <td>1,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>2,00</td> <td>21% G</td> <td>2,00 €</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Añadir un producto</td> <td>Añadir una sección</td> <td>Añadir una nota</td> <td>Catálogo</td> <td colspan="4"></td> </tr> </tbody> </table>								Líneas del pedido	Otra Información	Firma del cliente	Producto	Cantidad	Entregado	Facturado	Precio unitario	Impuestos	Importe		Cerveza	1,00	0,00	0,00	2,00	21% G	2,00 €		Añadir un producto	Añadir una sección	Añadir una nota	Catálogo				
Líneas del pedido	Otra Información	Firma del cliente																																
Producto	Cantidad	Entregado	Facturado	Precio unitario	Impuestos	Importe																												
Cerveza	1,00	0,00	0,00	2,00	21% G	2,00 €																												
Añadir un producto	Añadir una sección	Añadir una nota	Catálogo																															
<p>Términos y condiciones...</p> <p>Importe base: 2,00 € IVA 21%: 0,42 € Total: 2,42 €</p>																																		
Enviar mensaje Registrar una nota Actividades																																		
<p>Hoy</p> <p>A Administrator Hoy a las 12:33 Presupuesto confirmado • Presupuesto → Pedido de venta (Estado)</p> <p>A Administrator Hoy a las 12:33 Pedido de venta creado</p>																																		

3. Explica:

• **Qué información aparece en Lista que no aparece en Formulario.**

El estado (Presupuesto, Pedido de venta, Cancelado) las actividades pendientes (hay un reloj para saber si hay tareas atrasadas o programadas)

• **Qué información aparece en Formulario que no aparece en Lista.**

Se puede ver toda la información de los productos, su cantidad, su precio e impuestos.

• **Cuándo elegirías una u otra.**

Elegiría vista Lista cuando tenga que realizar alguna búsqueda por algún dato como nombre o fecha.

Elegiría vista Formulario cuando tenga que hacer alguna modificación rápida.

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.

2. Anota:

• **Nombre técnico:** cmd.lead

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

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			
Pedido ?	priority desc, id desc					
Modelo transitorio ?	<input type="checkbox"/>					
Tiene un hilo de correos ?	<input checked="" type="checkbox"/>					
Tiene actividad de correo ?	<input checked="" type="checkbox"/>					
Tiene lista negra de correo ?	<input checked="" type="checkbox"/>					
Campos Permisos de acceso Reglas de registro Notas Vistas						
1-40 / 114 <<						
Nombre de campo	Etiqueta de campo	Tipo de campo	Requerido	Sólo 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 actividad	many2one	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_date_deadline	Fecha límite de la siguiente actividad	fecha	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_exception_decoration	Decoración de Actividad de Excepción	selección	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_exception_icon	Icono	carácter	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_ids	Actividades	one2many	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_state	Estado de la actividad	selección	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_summary	Resumen de la siguiente actividad	carácter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base

• **Cinco campos (nombre + breve función de cada uno).**

- **active (Activo):** Un campo booleano para indicar si la oportunidad está vigente o se ha archivado.
- **activity_ids (Actividades):** Campo de relación que gestiona todas las tareas y llamadas planificadas para este lead.
- **activity_state (Estado de la actividad):** Indica mediante una selección si la siguiente tarea está atrasada, vence hoy o está planeada a futuro.
- **activity_summary (Resumen de la actividad):** Almacena una descripción corta de lo que se debe hacer a continuación.
- **activity_date_deadline (Fecha límite):** Define el último día disponible para realizar la actividad pendiente.

B. Modelo de Ventas/Facturación

1. Localiza el modelo de pedidos o facturas.

The screenshot shows the Odoo interface for managing models. The top navigation bar includes 'Ajustes', 'Opciones generales', 'Usuarios y compañías', 'Traducciones', 'Técnico', and user information ('My Company' and 'Administrator'). The main search bar has 'Modelo' set to 'sale.order'. The results table lists various models:

Modelo	Descripción del modelo	Tipo	Modelo trans...
sale.order	Pedido de venta	Objeto base	<input type="checkbox"/>
sale.order.discount	Asistente de descuentos	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
sale.order.cancel	Cancelar pedido de venta	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
sale.order.line	Línea de pedido de venta	Objeto base	<input type="checkbox"/>
sale.order.template.line	Línea de plantilla de presupuesto	Objeto base	<input type="checkbox"/>
sale.order.option	Opciones de venta	Objeto base	<input type="checkbox"/>
sale.order.template.option	Opción de plantilla de presupuesto	Objeto base	<input type="checkbox"/>
sale.order.template	Plantilla de presupuesto	Objeto base	<input type="checkbox"/>

The bottom taskbar includes icons for various applications like Microsoft Office and Odoo modules, along with system status indicators for battery, signal, and date/time (12:48, 13/01/2026).

2.Anota:

•**Nombre técnico:**sale.order

The screenshot shows the Odoo Model configuration interface for the 'sale.order' model. At the top, there are tabs for Ajustes, Opciones generales, Usuarios y compañías, Traducciones, Técnico, and a header showing 'My Company' and 'Administrator'. The main area shows the model details for 'sale.order'.

Modelo: sale.order
Pedido: date_order desc, id desc
Tiene un hilo de correos: checked
Tiene actividad de correo: checked
Tiene lista negra de correo: unchecked

Below the model details, there are tabs for Campos, Permisos de acceso, Reglas de registro, Notas, and Vistas. The Campos tab is selected, showing a list of fields:

Nombre de campo	Etiqueta de campo	Tipo de campo	Requerido	Sólo lectura	Indexado	Tipo
access_token	Token de seguridad	carácter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
access_url	URL de acceso al portal	carácter	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
access_warning	Advertencia de acceso	texto	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_calendar_event_id	Next Activity Calendar Event	many2one	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_date_deadline	Fecha límite de la siguiente actividad	fecha	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_exception_decoration	Decoración de Actividad de Excepción	selección	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_exception_icon	Icono	carácter	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_ids	Actividades	one2many	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_state	Estado de la actividad	selección	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_summary	Resumen de la siguiente actividad	carácter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base
activity_type_icon	Icono de tipo de actividad	carácter	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campo base

At the bottom, there are system icons and a status bar showing the date and time.

•**Cinco campos explicados.**

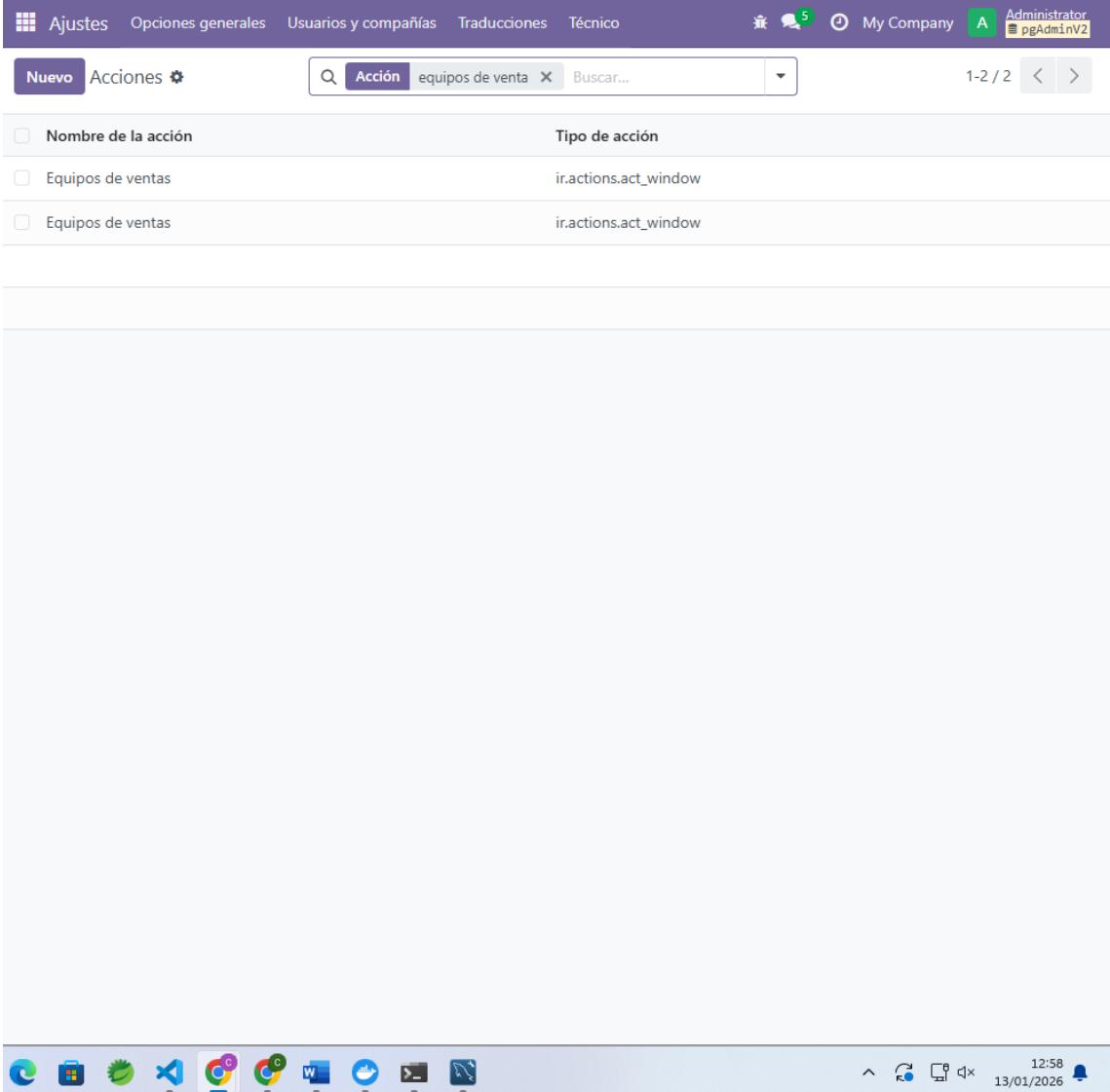
- **access_token (Token de seguridad):** Cadena de caracteres que permite el acceso seguro al pedido desde el portal del cliente sin necesidad de login.
- **access_url (URL de acceso al portal):** Almacena el enlace directo para que el cliente vea su factura o presupuesto online.
- **activity_ids (Actividades):** Campo de relación que vincula el pedido con el hilo de actividades programadas (llamadas, reuniones, correos).
- **activity_state (Estado de la actividad):** Campo de selección que indica si la siguiente acción está vencida, planificada o es para hoy.

- **activity_date_deadline** (Fecha límite de la siguiente actividad): Registra el plazo máximo para realizar la tarea pendiente vinculada al pedido.

5. Acciones

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

CRM: equipos de venta



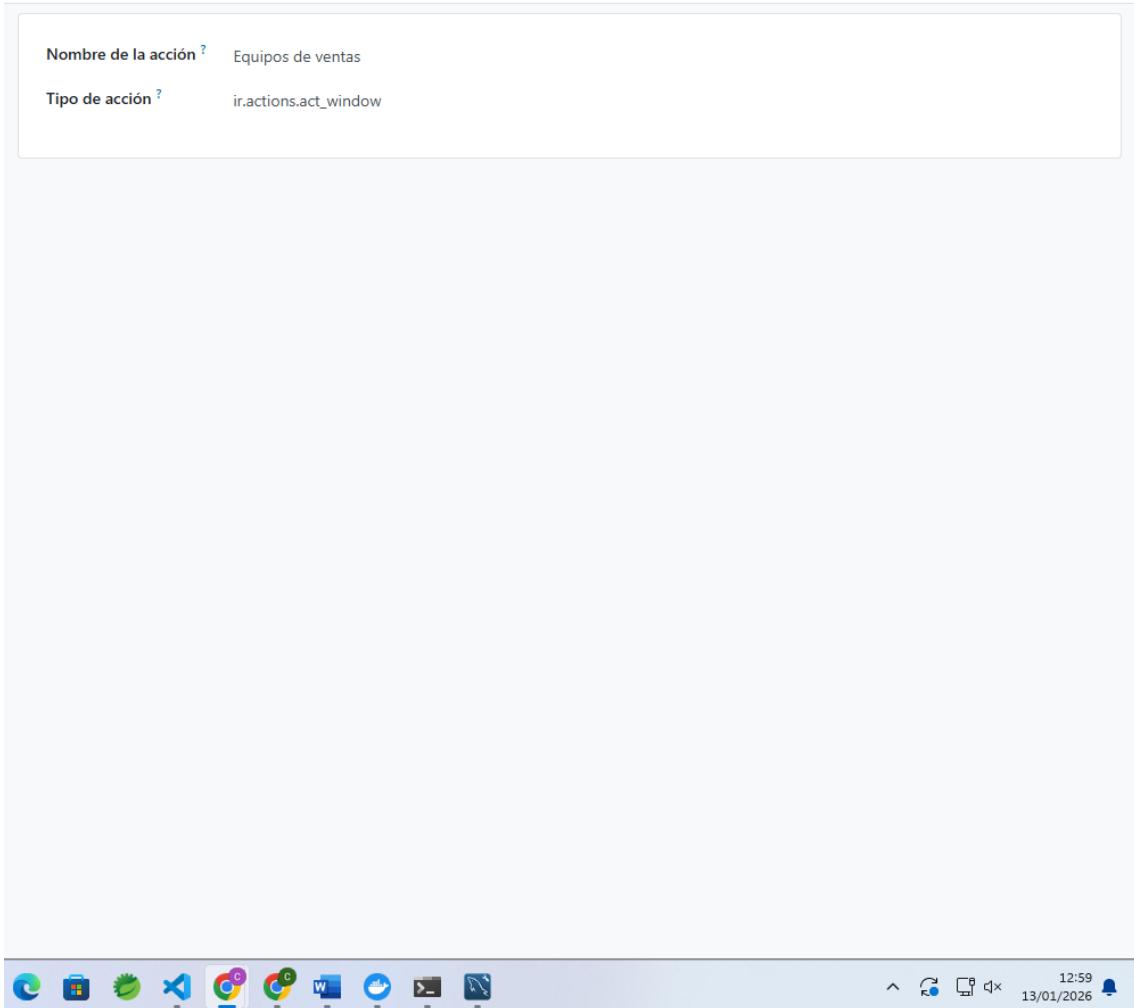
The screenshot shows the Odoo web interface for managing actions. The top navigation bar includes links for Ajustes, Opciones generales, Usuarios y compañías, Traducciones, Técnico, and a user icon for Administrator pgAdminV2. The main content area has a search bar with the term 'equipos de venta'. Below the search is a table with two rows:

<input type="checkbox"/> Nombre de la acción	Tipo de acción
<input type="checkbox"/> Equipos de ventas	ir.actions.act_window
<input type="checkbox"/> Equipos de ventas	ir.actions.act_window

The bottom of the screen shows the system tray with icons for various applications and the date/time (12:58, 13/01/2026).

Por cada acción indica:

- Nombre de la acción: Equipos de venta
- Tipo (act_window, servidor, etc.): ir.actions.act_window



- **Modelo al que está asociada:** crm.team
- **Vista que abre cuando el usuario hace clic:** List y Formulario

Para ventas/facturación

The screenshot shows the Odoo application interface. At the top, there is a purple header bar with navigation links: Ajustes, Opciones generales, Usuarios y compañías, Traducciones, and Técnico. On the right side of the header, there are icons for notifications (5), a clock, and a user named 'My Company Administrator pgAdminV2'. Below the header is a search bar with the placeholder 'pedidos de venta' and a 'Buscar...' button. To the right of the search bar are buttons for 'Nuevo' (New), 'Acción' (Action), and a dropdown menu. The main content area displays a table with three rows. The first row has a checkbox next to 'Nombre de la acción' and the text 'Pedidos de venta' under 'Tipo de acción'. The second and third rows also have checkboxes next to 'Nombre de la acción' and the same 'Tipo de acción' value. At the bottom of the screen, there is a toolbar with various icons for different applications like Microsoft Word, Excel, and Google Sheets. On the far right, there is a system tray showing the date and time (13/01/2026, 13:07) and a notification bell.

Nombre de la acción	Tipo de acción
Pedidos de venta	ir.actions.act_window
Pedidos de venta	ir.actions.act_window
Pedidos de venta	ir.actions.act_window

- **Nombre de la acción:** Pedidos de venta

Nuevo Acciones Pedidos de venta

Nombre de la acción ? Pedidos de venta

Tipo de acción ? ir.actions.act_window

1 / 3 < >

The screenshot shows a user interface for creating a new action in Odoo. At the top, there are tabs for 'Nuevo' (New), 'Acciones' (Actions), and 'Pedidos de venta' (Sales Orders). On the right, there are navigation buttons for '1 / 3' and arrows. Below the tabs, there are two input fields: 'Nombre de la acción?' (Action Name?) containing 'Pedidos de venta' and 'Tipo de acción?' (Action Type?) containing 'ir.actions.act_window'. The main area is currently empty. At the bottom, there is a toolbar with various icons and a status bar showing the date and time: '13/01/2026 13:08'.

- **Tipo (act_window, servidor, etc.):** ir.actions.act_window
- **Modelo al que está asociada:** sale.order
- **Vista que abre cuando el usuario hace clic:** Formulario, Kanban.

6. Informes

Identifica dos informes, uno de cada módulo:

• **Nombre del informe:** Informe de Oportunidades Personalizado.

• **Modelo asociado:** crm.lead

• **Formato de salida (PDF, HTML...):** PDF

• **Explica en 2–3 líneas por qué Odoo necesita la librería wkhtmltopdf.**

Odoo diseña sus informes utilizando un motor llamado QWeb, que trabaja con HTML y CSS (lenguaje web), lo que permite mucha flexibilidad visual. Pero para que esos documentos se conviertan en archivos PDF Odoo necesita la librería wkhtmltopdf, que actúa como un conversor que "renderiza" el código HTML y lo transforma en el documento PDF final

• **Nombre del informe:** Presupuesto/pedido

• **Modelo asociado:** sale.order

• **Formato de salida (PDF, HTML...):** PDF

	Nombre de la acción	Nombre del modelo	Tipo de acción	Nombre de plantilla	Tipo de informe	Guardar como prefijo...
<input type="checkbox"/>	Presupuesto / Pedido	sale.order	ir.actions.report	sale.report_saleorder...	PDF	

7. Conclusión final

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).

He aprendido que Odoo organiza toda su información conectando tablas de datos (modelos) con acciones y vistas para que todo funcione de forma automática. Lo que más fácil me ha resultado ha sido navegar por los menús de CRM y Ventas para ver el funcionamiento básico del programa. Sin embargo, lo que más me ha costado ha sido localizar la información técnica y los informes, ya que a veces el buscador no muestra los resultados si no usas el nombre exacto de la etiqueta.

Al final, veo que existe una relación total entre lo interno y lo externo: lo que el usuario ve en pantalla es simplemente el resultado de lo que hay configurado en las acciones y modelos; si cambias un modo de vista o un modelo de destino internamente, la interfaz que usa el cliente cambia por completo.

8.Webgrafía

<https://experts-denry-b9a.craft.me/IjUJ3a7EWZR4UA>

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