

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

Nombre y Apellidos: Cristina Sandoval Laborde

Curso: 2º DAM

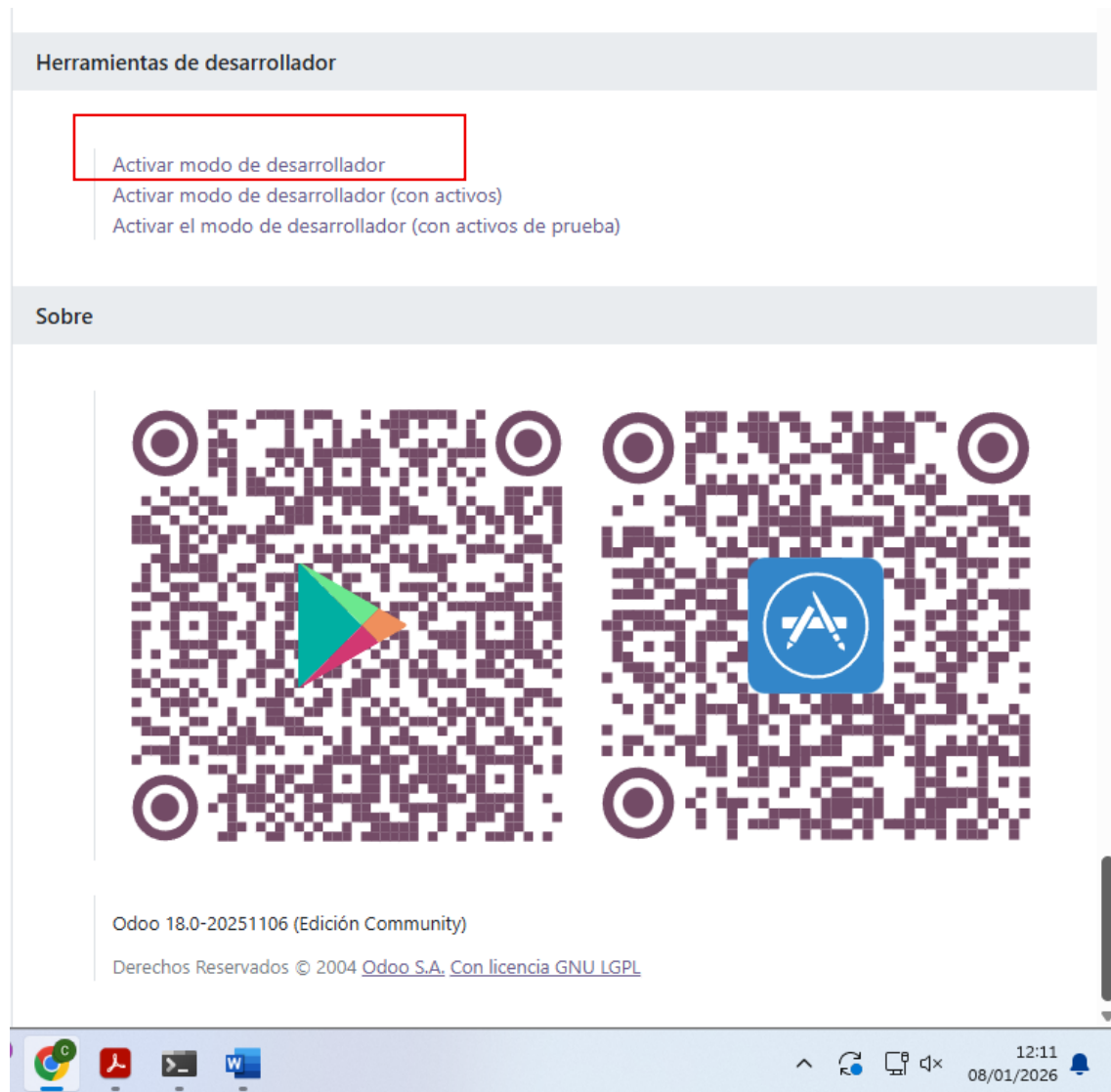
Asignatura: Sistemas de gestión

Índice

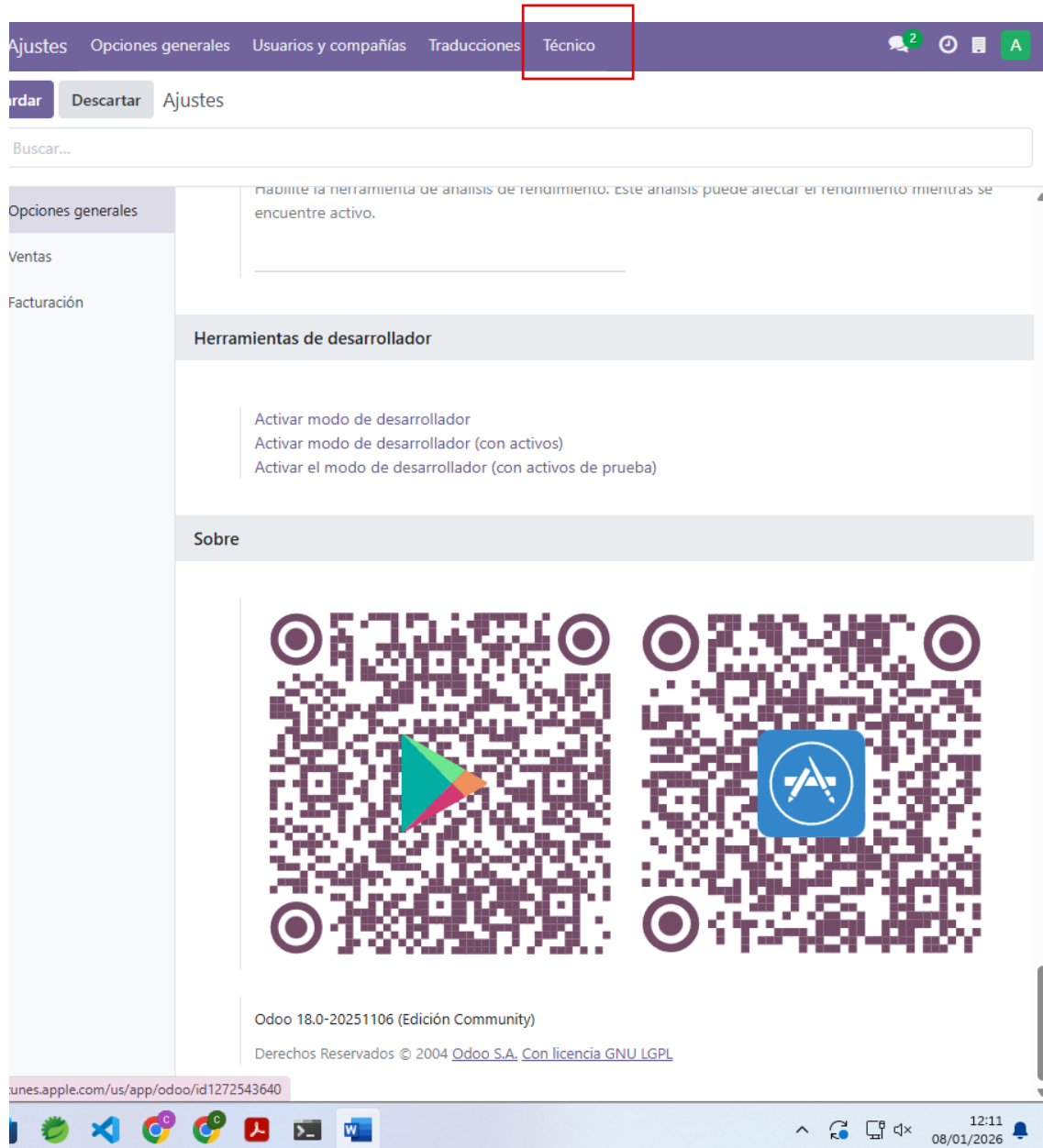
1. Activar el modo desarrollador	1
2. Menús y submenús (CRM + Ventas/Facturación)	2
3. Vistas en acción	5
4. Análisis de modelos y campos.....	8
5. Acciones	12
6. Informes.....	16
7. Conclusión final.....	17
8.Webgrafía.....	18

1. Activar el modo desarrollador

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



2. Incluye una captura donde se vea el menú **Técnico**.



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.

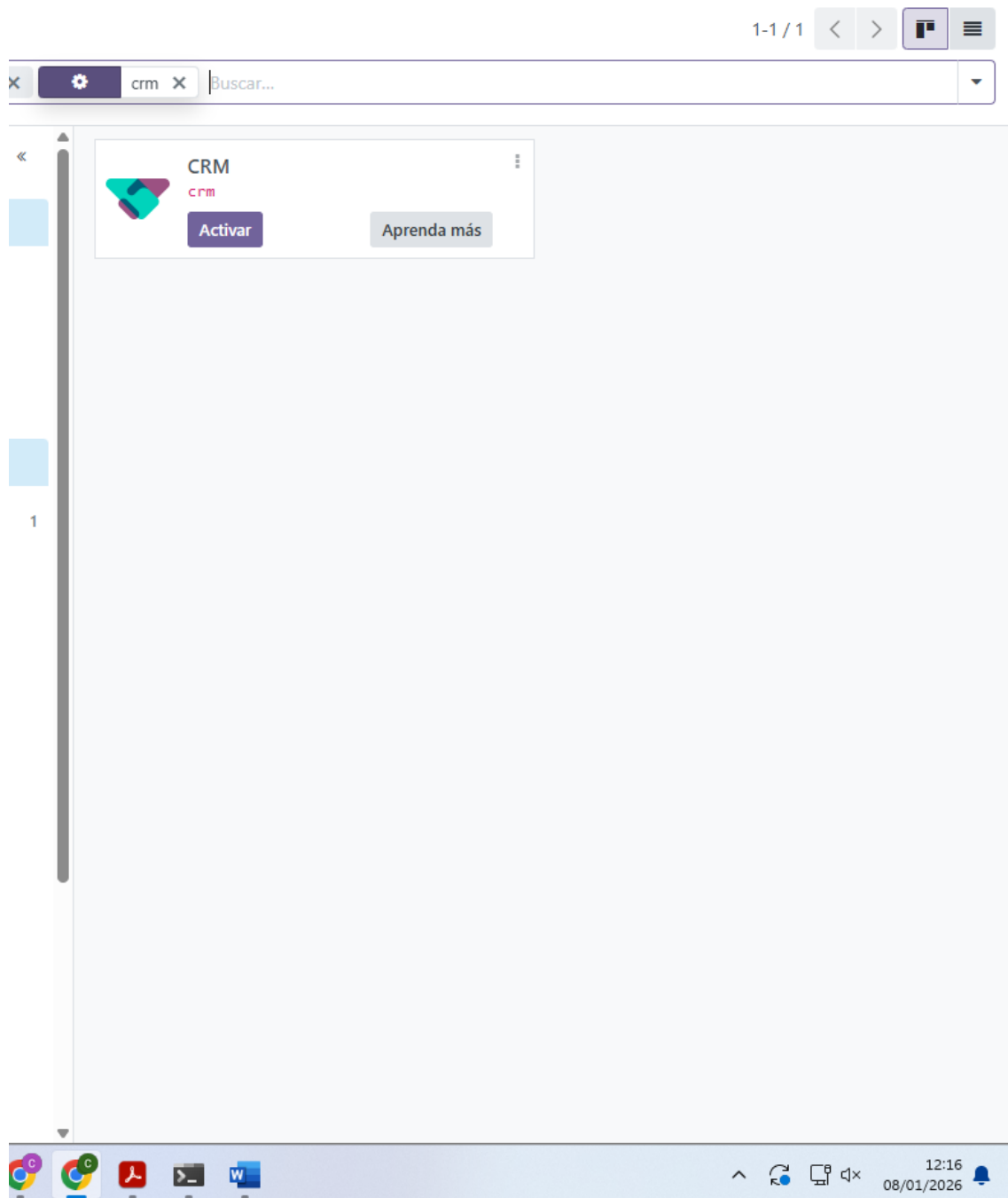
2. Menús y submenús (CRM + Ventas/Facturación)

Explora **ambos módulos**.

A. CRM

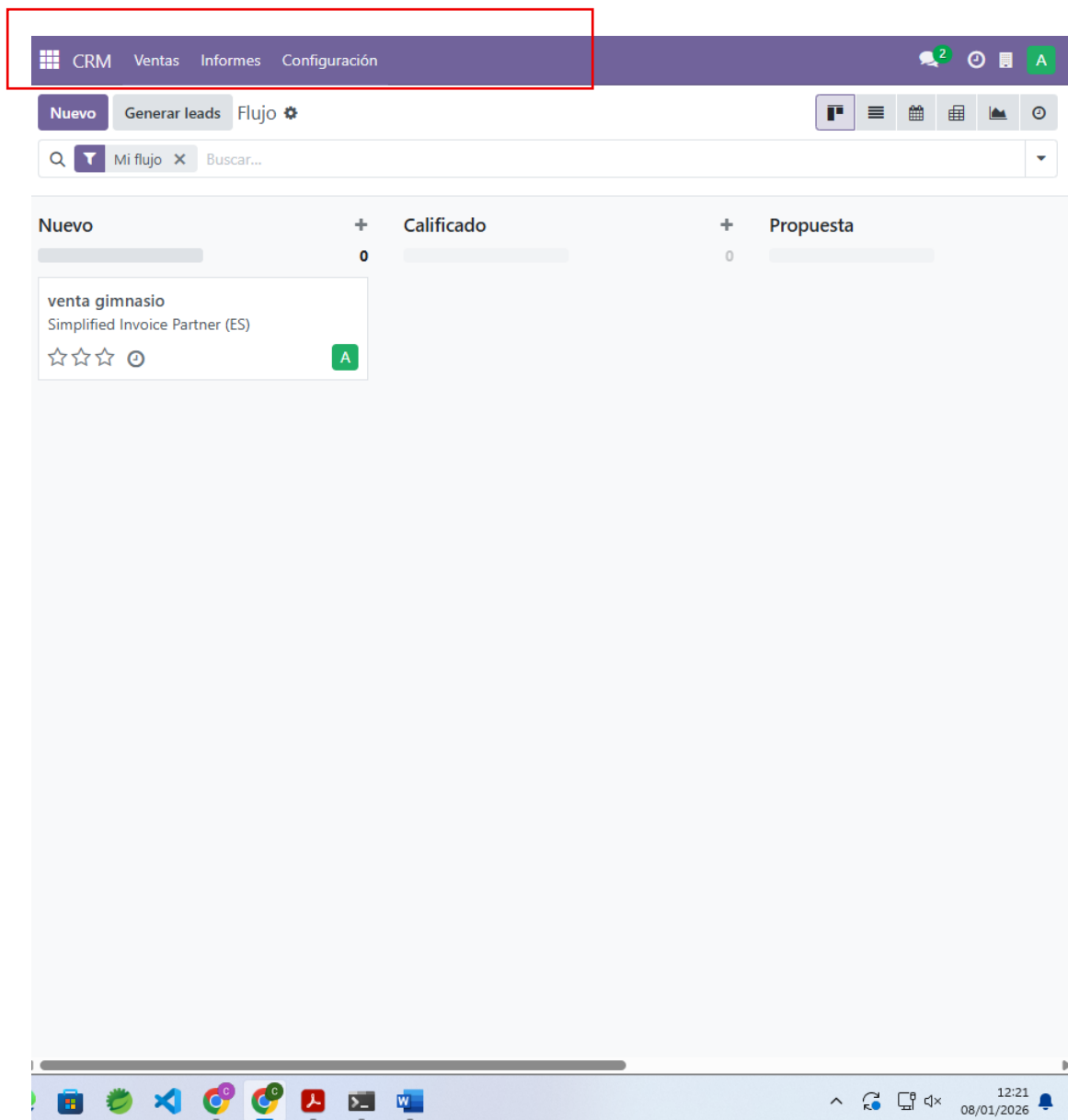
1. Entra en el módulo CRM.

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.

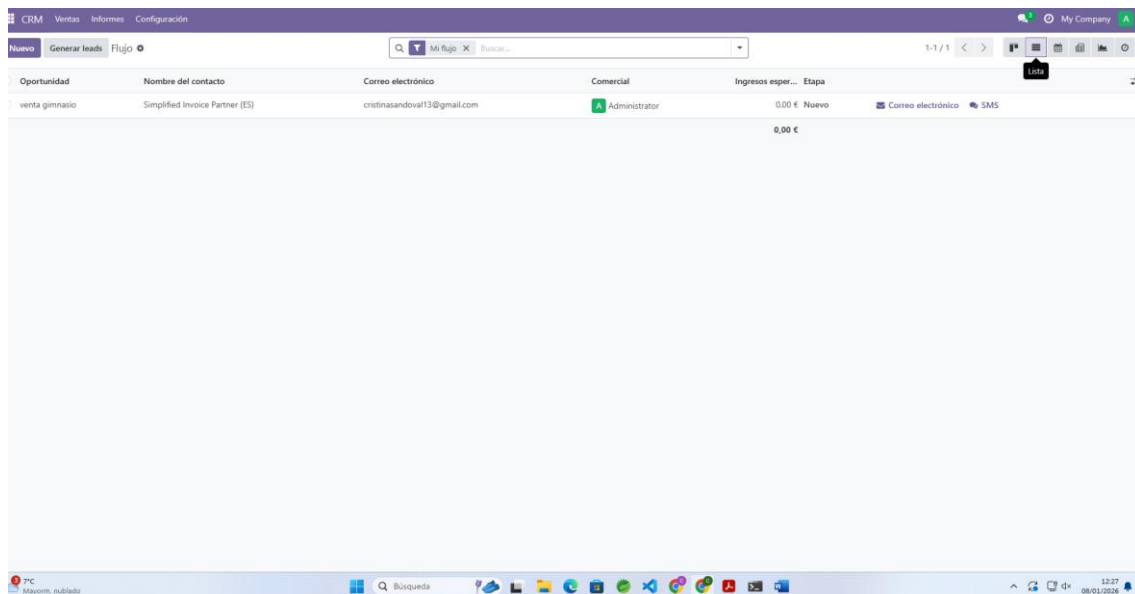
3. Vistas en acción

A. CRM – Oportunidades

1. Cambia entre las vistas **Kanban** y **Lista**.

Así en KANBAN

Así en Lista



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.

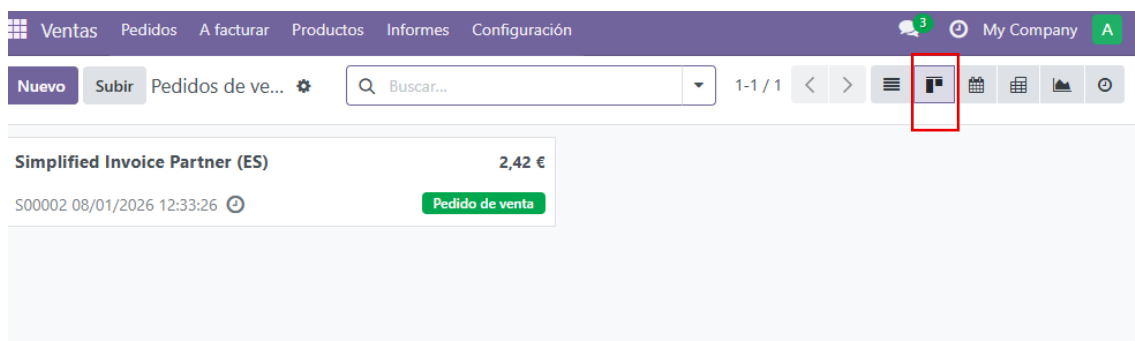
•En qué situaciones usarías cada tipo de vista.

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



En la vista Listas

<div> <div>Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración</div> <div> <div>3</div> <div>My Company</div> <div>A</div> </div> </div>						
<div> <div>Nuevo Subir Pedidos de ve...</div> <div> <div>Buscar...</div> <div>1-1 / 1</div> <div> <div></div> <div></div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> </div> </div>						
<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)	A Administrator		2,42 € A facturar
						2,42 €

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

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

3

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

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 €
<div> <div>Añadir un producto</div> <div>Añadir una sección</div> <div>Añadir una nota</div> <div>Catálogo</div> </div>						

Términos y condiciones...

Importe base:

2,00 €

IVA 21%:

0,42 €

Total:

2,42 €

Enviar mensaje

Registrar una nota

Actividades

2

Siguiendo

Hoy

A Administrator

Hoy a las 12:33

Presupuesto confirmado

Presupuesto

→ Pedido de venta (Estado)

A Administrator

Hoy a las 12:33

Pedido de venta creado

7

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

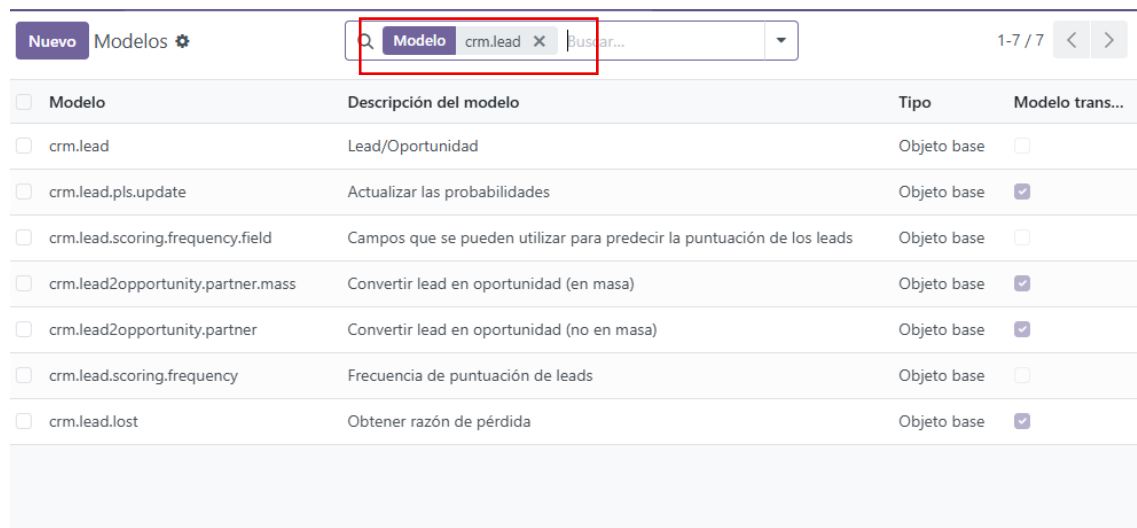
Localiza **dos modelos**, uno de CRM y otro de Ventas/Facturación.

A. Modelo de CRM

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

2.**Anota:**

•**Nombre técnico:** cmd.lead



<input type="checkbox"/> Modelo	Descripción del modelo	Tipo	Modelo trans...
<input type="checkbox"/> cmd.lead	Lead/Oportunidad	Objeto base	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> cmd.lead.pls.update	Actualizar las probabilidades	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> cmd.lead.scoring.frequency.field	Campos que se pueden utilizar para predecir la puntuación de los leads	Objeto base	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> cmd.lead2oportunity.partner.mass	Convertir lead en oportunidad (en masa)	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> cmd.lead2oportunity.partner	Convertir lead en oportunidad (no en masa)	Objeto base	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> cmd.lead.scoring.frequency	Frecuencia de puntuación de leads	Objeto base	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> cmd.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 cam...	Reque...	Sólo lec...	Index...	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 activida...	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.

Ajustes

Opciones generales

Usuarios y compañías

Traducciones

Técnico

Administrador

pgAdminV2

5

My Company

Nuevo

Modelos

Modelo

sale.order

Buscar...

1-8 / 8

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

12:48

13/01/2026

2.Anota:

•Nombre técnico:sale.order

The screenshot shows the 'Nuevo Modelo' (New Model) configuration interface in Odoo. The model name is 'sale.order' and the module is 'sale_management, sale_pdf_quote_builder'. The 'Pedido' (Order) field is set to 'date_order desc, id desc'. The 'Modelo transitorio' checkbox is unchecked. The 'Tiene un hilo de correos' (Has an email thread) checkbox is checked. The 'Tiene actividad de correo' (Has email activity) checkbox is checked. The 'Tiene lista negra de correo' (Has email blacklist) checkbox is unchecked. The 'Campos' (Fields) tab is selected, showing a list of fields with their labels, types, and permissions.

Nombre de campo	Etiqueta de campo	Tipo de cam...	Reque...	Sólo lec...	Index...	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

•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

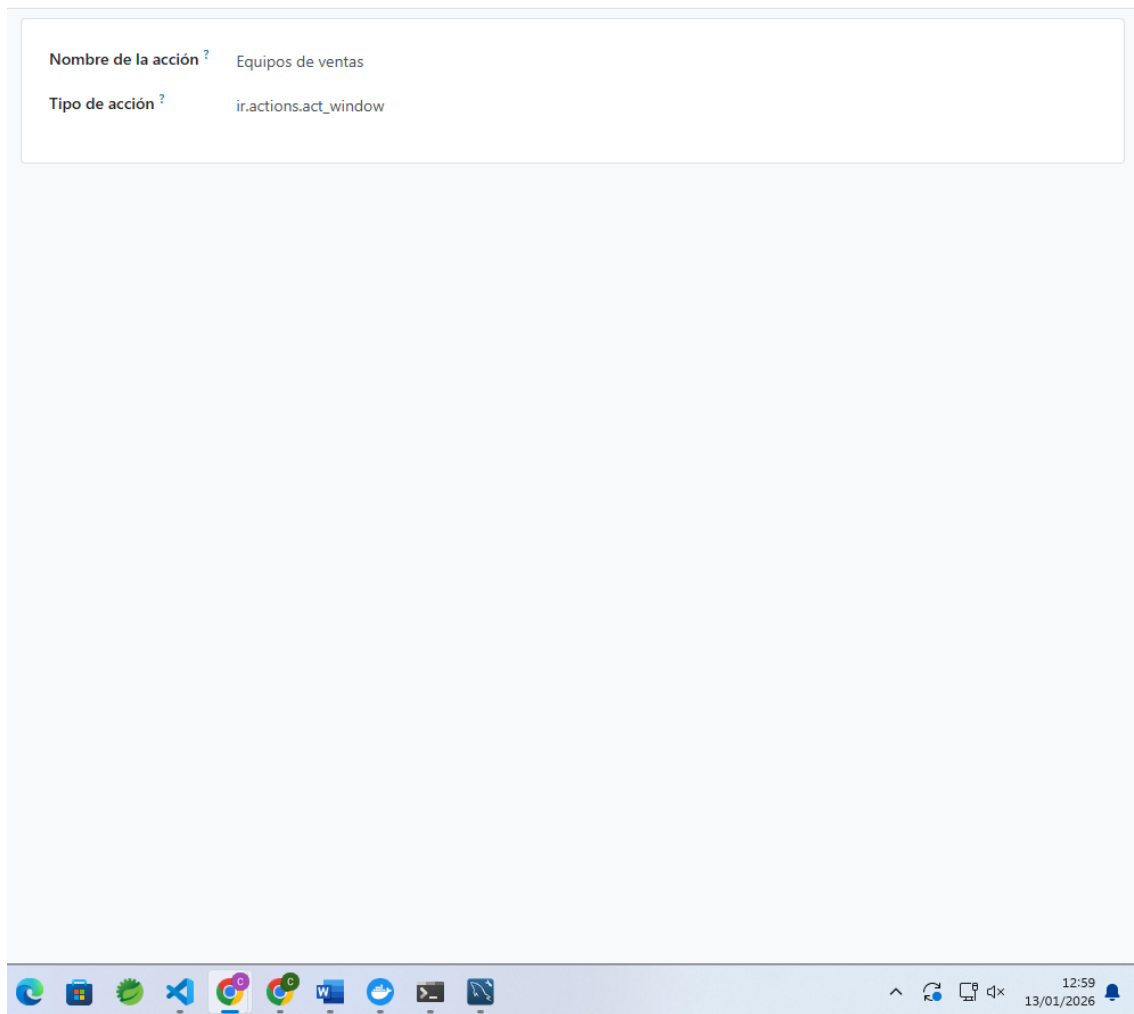
Debes identificar **dos acciones**: una de CRM y otra de Ventas/Facturación.

CRM: equipos de venta

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

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

AjustesOpciones generalesUsuarios y compañíasTraduccionesTécnico

5My CompanyAdministratorpgAdminV2

NuevoAcciones

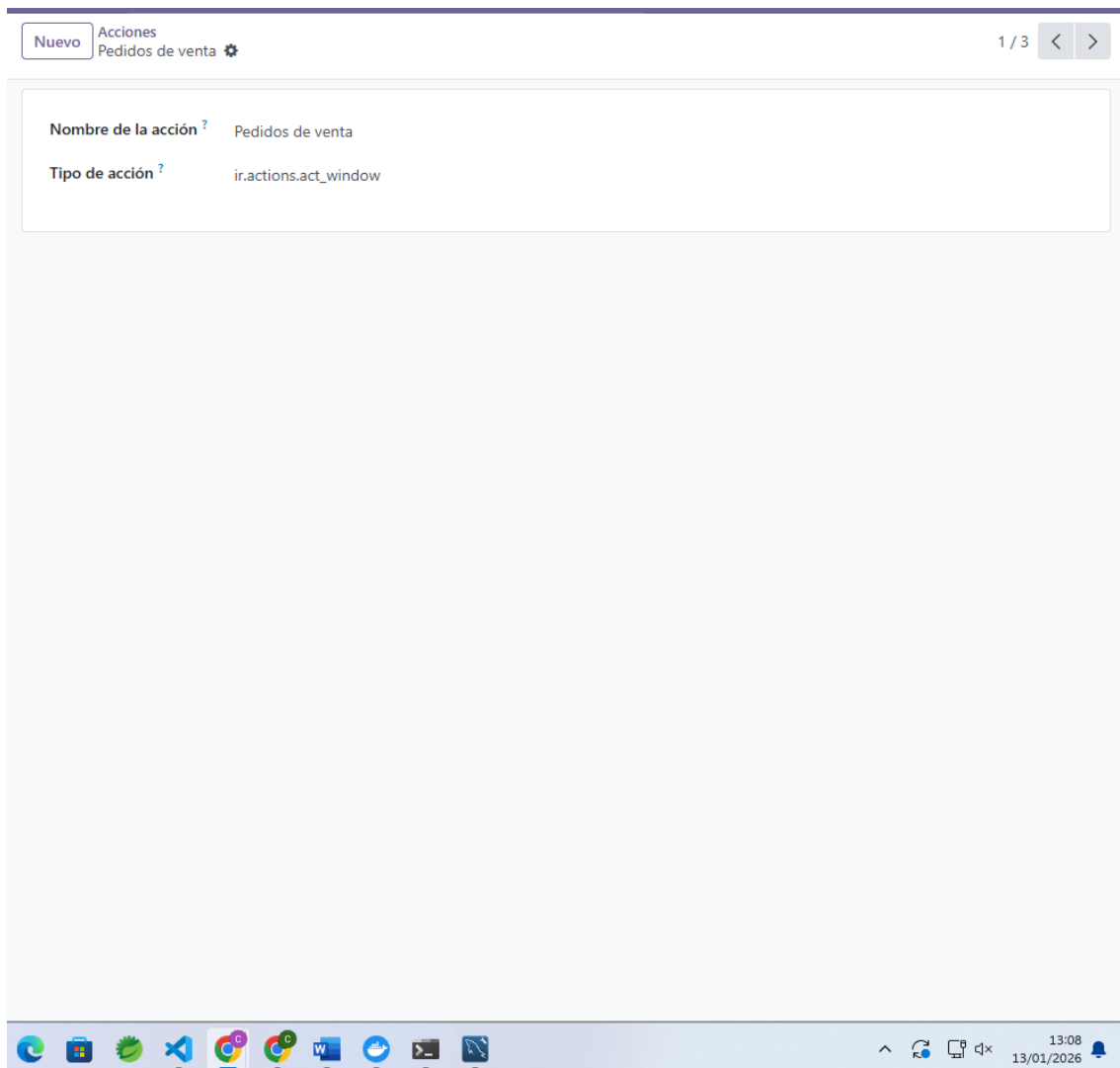
Acciónpedidos de ventaXBuscar...

1-3 / 3<>

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

13:0713/01/2026

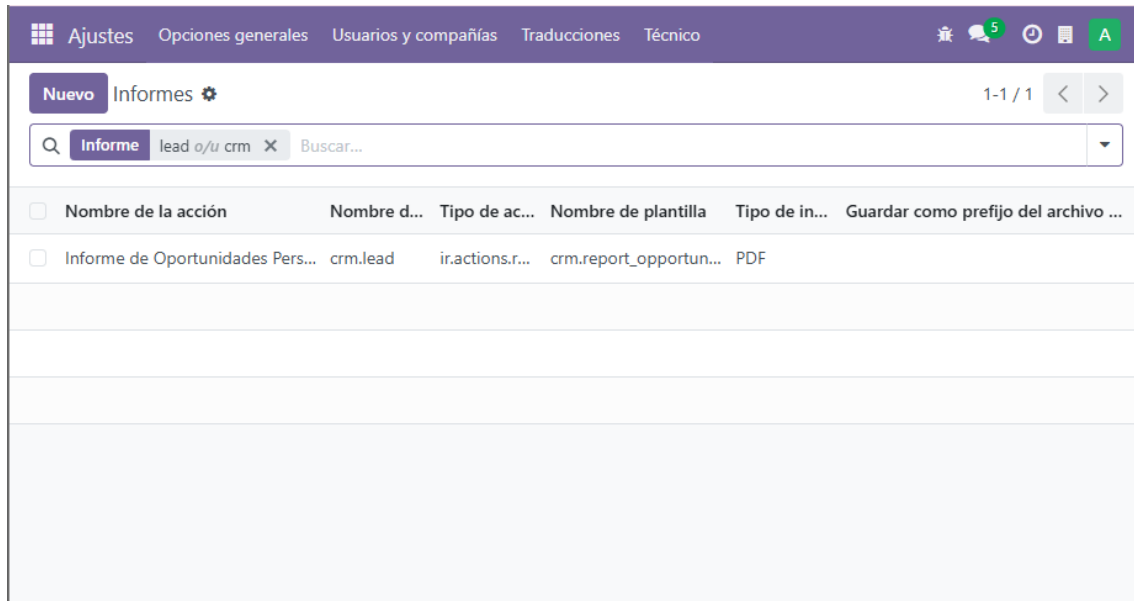
•Nombre de la acción: Pedidos de venta



- **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

Ajustes Opciones generales Usuarios y compañías Traducciones Técnico

Nuevo Informes 1-1 / 1

Informe pedido Buscar...

Nombre de la acción	Nombre del modelo	Tipo de acción	Nombre de plantilla	Tipo de informe	Guardar como prefij...
Presupuesto / Pedido	sale.order	ir.actions.report	sale.report_saleorder...	PDF	

13:21 13/01/2026

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-deny-b9a.craft.me/ljUJ3a7EWZR4UA>

<https://experts-deny-b9a.craft.me/QaWLOugMlvRzku>