Definición de archivos maestros

Los archivos maestros de Odoo son elementos que permiten añadir o gestionar los activos de la empresa.

Algunos ejemplos de estos archivos, relacionados con los módulos que ya tenemos instalados serían:

Clientes. Alta de los clientes de la actividad de nuestra empresa. A partir del maestro de cliente definiremos los datos de contacto o clientes de la empresa (ambos poseen las mismas características): título, sectores de la actividad o cuenta bancaria son algunos de los atributos que se pueden definir en el maestro de clientes.

Productos. En el definiremos las principales características o atributos de los productos objeto de la actividad de la empresa.

Maestro de clientes.

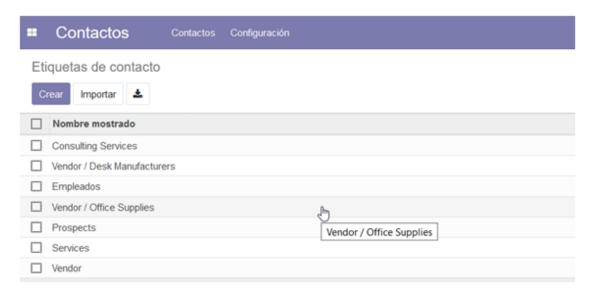
Veremos los datos principales que se podrán definir al dar de alta un contacto o un cliente (la ficha de ambos es la misma).

Accedemos a la sección *Contactos* y en el menú configuración se muestran las opciones configurables:

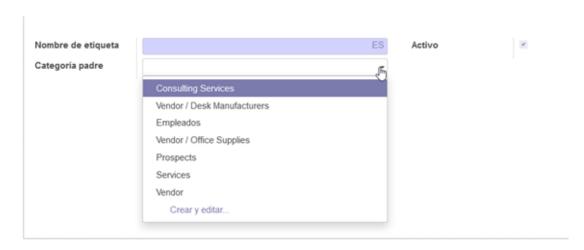


Etiquetas de contacto.

Sirven para categorizar a nuestros contactos o clientes.

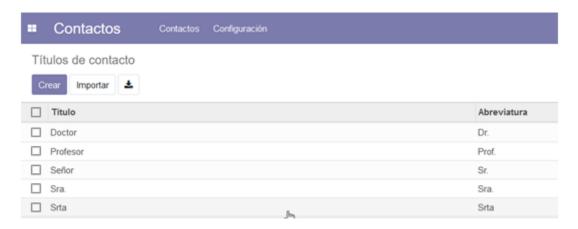


Al crear una nota etiqueta se puede hacer que sea una subcategoría de otra etiqueta ya creada (por ejemplo: administración – auxiliar administrativo).



Títulos de contactos.

Definición de los posibles títulos que se les podrá asignar a los contactos, junto con su abreviatura.



Sector.

Enumeración de los sectores profesionales a los que se pueden dedicar los clientes.



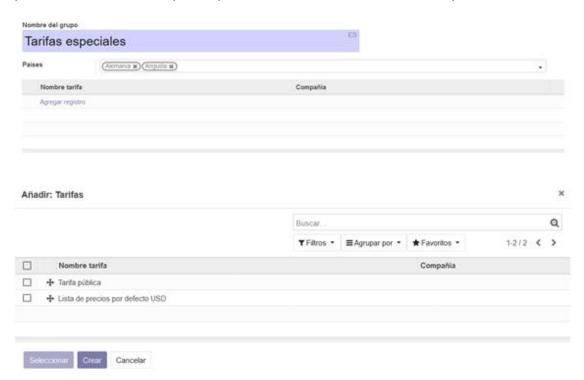
Los países y provincias por defecto ya vienen definidas en la instalación por defecto de Odoo.

Grupos de países.

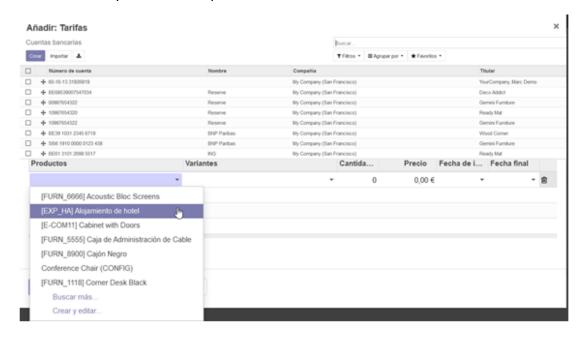
Se pueden crear agrupaciones de distintos países para definiciones de tarifas especiales a aplicar si esta depende de la zona geográfica del cliente.



Para crear una tarifa especial, asignaremos en el campo "Países" los países que pertenezcan a la misma y en la parte inferior se definirá la tarifa a aplicar.

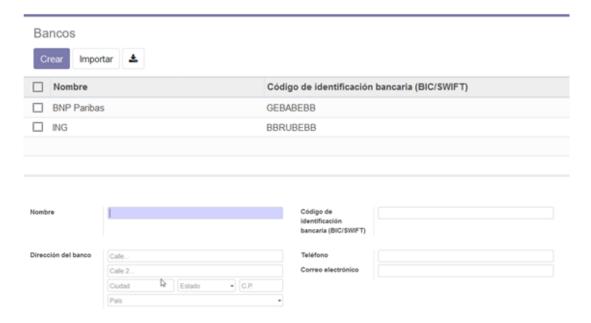


La sección permite también crear nuevas tarifas. En ellas se especificará el producto al que se aplica (puede estar creado con anterioridad o bien darlo de alta en este momento), la variante del producto a cuál se aplica la tarifa, la cantidad, precio y fechas de inicio y finalización aplicables a dicha tarifa.



Bancos.

Creación de los bancos a utilizar en las relaciones comerciales de la empresa.

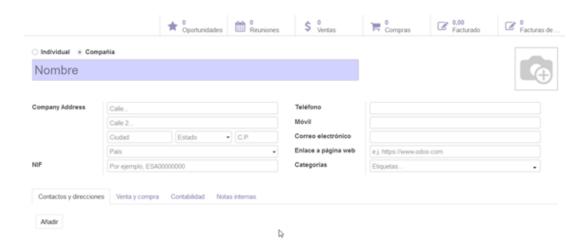


Cuentas bancarias.

Definición de las cuentas bancarias de cada uno de los bancos creados con anterioridad por las que procesarán las actividades comerciales.



La definición de todos estos atributos permitirá completar la ficha de cliente / contacto.

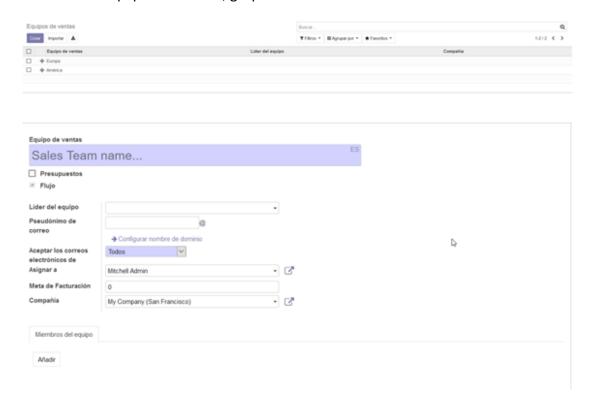


Maestro de productos.

Para definir las posibles opciones de configuración de las ventas, accederemos al menú configuración dentro de la sección ventas.

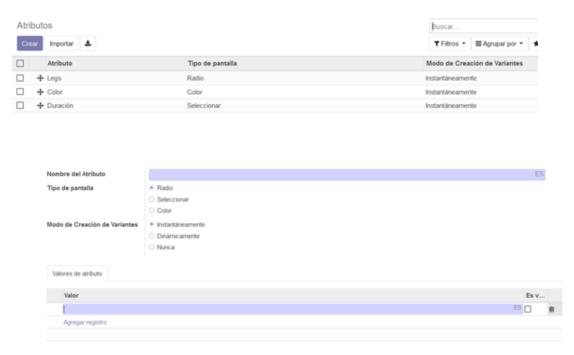


Definición de equipos de ventas, grupos de comerciales.



En Odoo podemos definir "Variantes de productos". Se usan para administrar productos que pueden tener diferentes variaciones dentro de un mismo modelo, por ejemplo, color, talla, tamaño... Estas variantes se definen a través de atributos.

Atributos de productos.



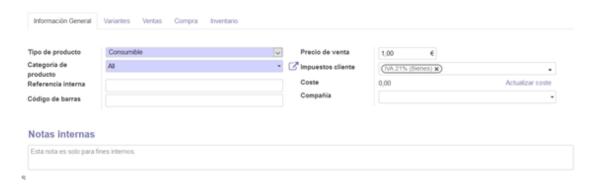
Tipos de productos.

En Odoo se diferencian 3 tipos de productos:

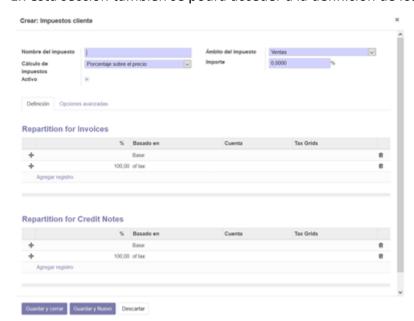
- *Consumibles*. No almacenable por lo que no habrá control de stocks ya que el sistema considera que siempre hay existencias.
- Servicios. Tampoco tienen control de stocks ni de almacenes. Las compras asociadas a los servicios serán subcontrataciones y las ventas serán horas de servicios.
- Almacenables. Son productos que serán almacenados en almacenes de nuestra empresa y precisan definir una gestión de existencias y control de stock. La reposición de estos artículos puede estar automatizada en mayor o menor medida.

A pesar de que cada tipo de producto presenta diferencias en sus fichas, todos ellos presentan las siguientes características comunes:

Información general.



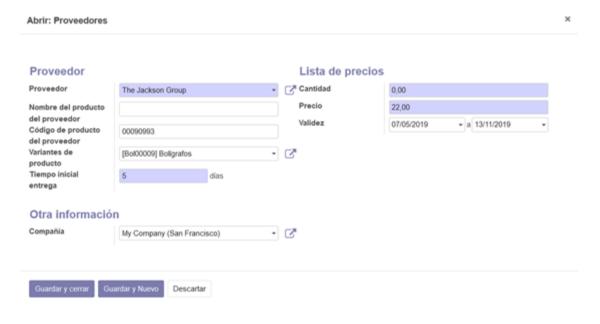
En esta sección también se podrá acceder a la definición de los impuestos a aplicar.



Asignación de atributos.



Definición del **proveedor** del producto (pestaña compra):



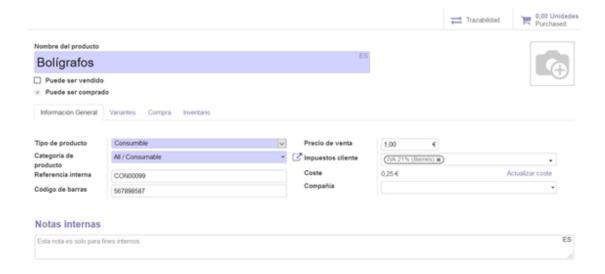
Ventas.



Consumibles y Servicios.

Los productos consumibles son aquellos no almacenables sobre los que no tenemos control de existencias.

Como ejemplo, una ficha de un producto consumible: bolígrafos.



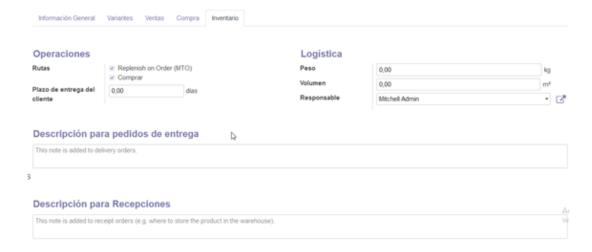
Al dar de alta cualquier tipo de producto se puede marcar como "puede ser vendido" o "puede ser comprado" dependiendo del fin que tenga en la empresa. En este caso, los bolígrafos se utilizarán para uso interno en la empresa, no estarán a la venta. Por eso al tener marcada sólo la casilla de "puede ser comprado" la ficha no muestra la pestaña "Venta"



En la parte superior de la ficha producto, se muestran unas opciones u otras dependiendo del tipo de producto y de si están marcadas las opciones anteriores o no. En este caso se puede seguir la trazabilidad del producto (que se mostrará tanto para almacenables y consumibles), y el número de unidades compradas.



En los productos **consumibles** se mostrará la ventana inventario.



Los **servicios** son productos no almacenables, no tienen control de stock ni tampoco trazabilidad, Por lo tanto, en la parte superior de una ficha de producto tipo servicio tan sólo aparecerán las secciones de unidades compradas y vendidas (en el caso de estar estas opciones marcadas)



Almacenables.

Los productos almacenables precisan gestionar sus existencias con un control de stocks.

En la ficha de los productos almacenables aparecerá en la parte superior el acceso al botón para gestionar las reglas de abastecimiento. Recordar que los botones de vendido y comprado sólo se muestran si están las correspondientes opciones activadas.



Gracias a estas reglas se puede garantizar un stock mínimo de unidades del producto en los almacenes de la empresa y una cantidad máxima que no se podrá exceder.

OP/00012

