

CASO PRÁCTICO 1

ELECCIÓN DE CRM.

Contexto

Te han contratado como técnico/a de informática en la empresa agroalimentaria Del Campo a la Mesa S.L., una compañía en expansión con tres almacenes logísticos y una sede administrativa, desde donde se coordinan compras, ventas y marketing.

Actualmente, la gestión de compras, inventario, contabilidad y clientes se realiza mediante hojas de Excel, correos electrónicos y llamadas telefónicas, lo que provoca duplicidad de información, errores de coordinación y retrasos en la atención al cliente.

La dirección ha decidido digitalizar toda la gestión para mejorar la eficiencia y unificar la información, y quiere que el nuevo sistema permita:

- Acceso remoto y seguro desde cualquier almacén o desde la sede.
- Integración fluida de un módulo CRM para mejorar la captación y fidelización de clientes.
- Escalabilidad para añadir nuevos módulos en el futuro, como comercio electrónico o gestión de recursos humanos.

La dirección se inclina por dos opciones para seleccionar la más adecuada:

- Odoo Community, ERP libre y modular.
- Microsoft Dynamics 365 Business Central, ERP propietario con soporte.

Como técnico/a, debes proponer y justificar cuál de los dos sistemas es la mejor opción para la empresa.

Cuestiones a resolver

Elabora un informe técnico individual donde analices ambas opciones y concluyas cuál de las dos recomendarías para implantar en la empresa, justificando tu elección desde un enfoque práctico y técnico.

Inventa los datos propios de la empresa que te ayuden a desarrollar el trabajo, como, por ejemplo:

- Número de empleados en cada área.
- Volumen aproximado de clientes y pedidos mensuales.
- Ejemplos de problemas recurrentes que quieren resolver (errores de stock, pérdida de clientes, retrasos en facturación, etc.).

- Previsión de crecimiento a medio plazo.

Pasos a seguir:

1. Conoce la empresa y sus necesidades
Resume en un pequeño esquema (puedes usar Word, PowerPoint o dibujo digital) los procesos clave que necesita cubrir el sistema: compras, almacén, contabilidad y relación con clientes.
2. Explora Odoo Community y Microsoft Dynamics 365
 - Investiga ambos sistemas. Puedes usar los contenidos de la unidad didáctica, sitios oficiales, vídeos y demos. Presta especial atención a:
 - Tipo de licencia y coste
 - Módulos disponibles y posibilidad de ampliación
 - Requisitos técnicos y facilidad de implantación
 - Arquitectura: en la nube, cliente-servidor, sistema operativo
 - Base de datos y sistema gestor de datos
 - Funcionalidades del módulo CRM
3. Compara y analiza.
Elabora una tabla comparativa clara entre ambos sistemas, destacando ventajas e inconvenientes en función de lo que necesita la empresa.
4. Toma una decisión.
Escribe una recomendación final en la que expliques cuál de los dos sistemas recomendarías, con una argumentación técnica clara, justificada y profesional.
5. Prepara la entrega visual.
Presenta todo tu trabajo en un único documento Word o PowerPoint, incluyendo:
 - Diagrama de procesos
 - Tabla comparativa
 - Capturas o esquemas si los incluyes
 - Tu recomendación final justificada

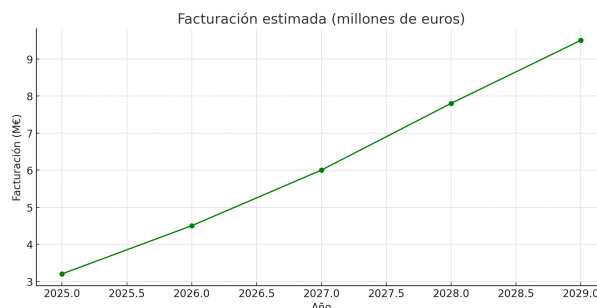
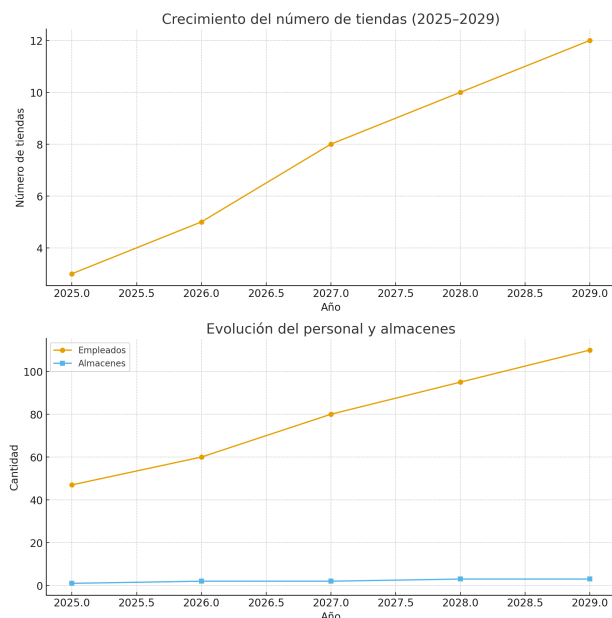
Análisis del crecimiento y proceso de digitalización de Del Campo a la Mesa S.L.

Del Campo a la Mesa S.L. es una empresa agroalimentaria en expansión dedicada a la distribución de productos alimentarios de proximidad. Actualmente cuenta con tres almacenes logísticos y una sede administrativa central desde donde se coordinan las áreas de compras, ventas, marketing y contabilidad. Hasta el momento, la gestión de los procesos internos —compras, inventario, facturación y relación con clientes— se realiza mediante hojas de cálculo, correos electrónicos y llamadas telefónicas, lo que genera duplicidad de información, errores de coordinación y retrasos en la atención al cliente.

Ante esta situación, la dirección ha decidido emprender un proceso de digitalización integral con el objetivo de mejorar la eficiencia, unificar la información y disponer de un sistema que permita el acceso remoto y seguro desde cualquier almacén o sede. Asimismo, se busca integrar un módulo CRM que facilite la captación y fidelización de clientes, y garantizar que la solución elegida sea escalable para incorporar en el futuro nuevos módulos como comercio electrónico o gestión de recursos humanos.

Tras analizar diferentes alternativas, la compañía ha centrado su evaluación en dos opciones principales: Odoo Community, un sistema ERP libre y modular, y Microsoft Dynamics 365 Business Central, un ERP propietario con soporte. Ambas soluciones cumplen con los requisitos básicos de gestión y control, pero presentan diferencias notables en cuanto a coste, flexibilidad y facilidad de adaptación a la realidad operativa de Del Campo a la Mesa S.L.

Actualmente, la organización cuenta con una plantilla de aproximadamente 47 empleados, distribuidos entre las áreas de tiendas (30 personas), logística (12), dirección (3) y facturación (2). No obstante, el plan estratégico contempla una expansión significativa tanto en número de establecimientos como en capacidad logística, lo que implicará la creación de nuevos puestos de trabajo en todos los niveles, desde el personal de atención al cliente hasta la gestión de almacenes y distribución. Este crecimiento hace imprescindible contar con una herramienta que facilite la coordinación y ofrezca una visión global de las operaciones en tiempo real.



Para acompañar este proceso, la empresa ha decidido implementar un sistema CRM integral, valorando especialmente soluciones como Odoo, que permitirán centralizar la información, automatizar tareas y mejorar la trazabilidad de los datos. La adopción de esta herramienta transformará la manera en que la empresa gestiona sus operaciones diarias, desde la facturación y control de inventario hasta la gestión de recursos humanos y la planificación comercial. Con este nuevo sistema, Del Campo a la Mesa S.L. busca reducir errores en la gestión de productos, optimizar el control de stock y disponer de información actualizada en tiempo real sobre precios, promociones y movimientos de mercancía. Esto no solo incrementará la eficiencia administrativa y contable, sino que también reforzará la capacidad de reacción ante los cambios del mercado y la demanda de los consumidores.

Comparativa entre Odoo Community y Microsoft Dynamics 365 Business Central

	Odoo Community	Microsoft Dynamics 365 Business Central
Tipo de licencia	Código abierto (libre y gratuito, versión Community)	Propietario, con licencia de pago por usuario
Coste aproximado	11,90 €/mes	60-70 €/usuario/més (segun plan y soporte)
Módulos disponibles	Mas de 10000 modulos Ventas, compras, inventario, CRM, contabilidad , etc ...	Modulos integrados
Escalabilidad	Muy alta, Modular y adaptable, con gran comunidad de desarrolladores	Alta, pero limitada a los módulos y licencias disponibles de Microsoft
Requisitos técnicos	Instalación en servidor propio o en la nube con administrador técnico	Totalmente en la nube (SaaS); configuración regulada y soporte técnico incluido
Base de datos	PostgreSQL Libre y robusta	CRM completo, integrado con Dynamics Sales y Outlook

Como técnico responsable de la decisión sobre la implantación del nuevo CRM, tras analizar ambas alternativas, considero que Odoo es la opción más adecuada para Del Campo a la Mesa S.L. Su arquitectura modular ofrece la flexibilidad necesaria para acompañar el crecimiento progresivo de la empresa, permitiendo incorporar nuevas funcionalidades a medida que evolucione la estructura operativa y comercial. Además, su coste inicial resulta más accesible en comparación con otras soluciones del mercado, lo que facilita una implementación gradual sin comprometer la inversión futura.



El precio actual es de 11,90 € mensuales por usuario (contratación anual) e incluye más de 10.000 aplicaciones. Existe también una versión personalizada por 17,90 € mensuales, aunque se recomienda comenzar con la versión básica e ir ampliando funcionalidades conforme crezcan las necesidades de la empresa. Este enfoque permitirá un crecimiento controlado, sostenible y adaptado al ritmo de expansión planificado.

Otro aspecto determinante es la facilidad de integración con los sistemas actuales de la compañía. Dado que la organización no utiliza entornos como Outlook o Microsoft Teams, la adopción de Odoo evitará posibles incompatibilidades y simplificará la migración de las bases de datos existentes, especialmente en el área de facturación. Asimismo, contar con un responsable especializado en la administración del sistema garantizará un desarrollo continuo, optimizando los flujos de trabajo y adaptando la herramienta a las necesidades concretas de cada departamento. Cabe destacar que empresas de referencia como Heineken o Scalpers ya confían en Odoo, lo que refuerza la fiabilidad y versatilidad de esta solución.

En conclusión, la elección de Odoo no responde únicamente a criterios económicos, sino a una estrategia de digitalización sostenible, escalable y alineada con la realidad tecnológica de la empresa. Su implantación permitirá consolidar el crecimiento de Del Campo a la Mesa S.L., mejorar la eficiencia operativa y reforzar su competitividad en el mercado nacional. Odoo representa una plataforma abierta y flexible, capaz de evolucionar junto a la compañía y de ofrecer una gestión moderna, precisa y adaptada a las exigencias del sector agroalimentario.

En definitiva, la digitalización mediante Odoo supondrá un salto cualitativo hacia una gestión más eficiente, transparente y conectada, consolidando la posición de Del Campo a la Mesa S.L. como referente en la distribución alimentaria sostenible y de proximidad.

BIBLIOGRAFIA :

<https://www.brainvire.com/blog/odoo-vs-microsoft-dynamics/>

<https://demanddynamics.com/dynamics-365-business-central-vs-odoo-which-fits-your-business/>

Unidad 1 de la asignatura .