

Sistemas de Gestión Empresarial

ORGANIZACIÓN, CONSULTA Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Contenido

1. Introducción.....	3
2. Manejo general del ERP.....	3
2.1. Configuración de clientes/proveedores.....	3
2.2. Gestión del almacén.....	3
2.3. Órdenes de compra.....	4
2.4. Órdenes de ventas	4
2.5. Gestión de devoluciones	5
2.6. Gestión de la contabilidad	5
2.7. Gestión del módulo CRM.....	5
2.8. Uso del PdV	6

1. Introducción

En este bloque aprenderemos a manejar Odoo. La manera de estudiar esto será a través de la práctica de la unidad que cubre un uso práctico de configuración y uso del ERP para una empresa.

2. Manejo general del ERP

Lo primero que es importante recordar es que Odoo es un producto ideado para trabajar en empresas de diversos tamaños y situadas en diversos países. Esto quiere decir que se ha diseñado de manera muy general, utilizando posteriormente módulos para poder localizar y adaptar el producto a las necesidades particulares de la empresa. En este tema nos vamos a centrar principalmente en las funcionalidades diseñadas para una pequeña o mediana empresa española (Pyme). La idea es trabajar con el ERP Odoo para aprender su uso.

2.1. Configuración de clientes/proveedores

La configuración de los socios es parte vital de un ERP, ya que estos intervendrán en prácticamente todas sus partes. Es importante destacar que un cliente en Odoo es tanto un proveedor al que le compramos cosas, como un cliente al que se las vendemos. De hecho, un cliente podrá ser un proveedor y un cliente a la vez.

Para poder acceder a la configuración de clientes y proveedores debes primero instalar los módulos “Ventas” y “Compra”.



2.2. Gestión del almacén

A través del módulo “Inventario” se puede tener perfectamente controlado dónde se encuentra cada producto, cuántos productos hay de cada, establecer reglas para hacer pedidos automáticos de productos de los que haya poco stock, etc.

The first card shows a blue icon of a box labeled "Inventario". Below it, the text reads "Gestione sus actividades de inventario y logística" and "Instalado". There is a purple "APRENDA MÁS" button. The second card shows a red icon of a box labeled "Inventario stock". Below it, the text reads "Instalado". There is a purple "APRENDA MÁS" button.

2.3. Órdenes de compra

El proceso básico es comprar productos a nuestros proveedores para luego venderlos a nuestros clientes. Una vez que tenemos datos de alta todos los productos que vamos a tener en nuestro catálogo, vamos a aprender cómo realizar pedidos a nuestros proveedores para que nos envíen los productos y así tenerlos en stock. Esta funcionalidad es implementada por el módulo “Compra”.

Debes conocer cómo pedir un presupuesto de compra, generar un albarán de entrada y procesar la recepción del material. Además, debes comprobar que la recepción del material se ha hecho correctamente y que el stock de los productos recibidos se ha incrementado en el número correcto.

The first card shows a blue icon of a document labeled "Compra". Below it, the text reads "Pedidos de compra, licitaciones y acuerdos" and "ACTIVAR". There is a purple "APRENDA MÁS" button. The second card shows a blue icon of a document labeled "Compra purchase". Below it, the text reads "ACTIVAR". There is a purple "APRENDA MÁS" button.

2.4. Órdenes de venta

Cuando un cliente quiere comprar algo, debemos hacer una orden de venta con todos los productos deseados. Además, se creará un albarán de salida para la entrega y la factura correspondiente. Como puedes ver, una orden de venta (al igual que una de compra), pasa por diferentes estados.

Es importante que llegues hasta el final del proceso de una venta, es decir, la generación de la factura para el cliente.

The first card shows an orange icon of a graph labeled "Ventas". Below it, the text reads "De presupuestos a facturas" and "ACTIVAR". There is a purple "APRENDA MÁS" button. The second card shows an orange icon of a graph labeled "Ventas sale_management". Below it, the text reads "ACTIVAR". There is a purple "APRENDA MÁS" button.

2.5. Gestión de devoluciones

En todas las empresas puede pasar que cuando compramos nosotros o nos compren, haya que realizar una devolución. En el primer caso, puede ser que un producto haya venido defectuoso de nuestro proveedor, o en el caso de la venta a un cliente, puede ser que este no esté satisfecho y nos lo quiera devolver (siempre dentro del plazo marcado por ley).

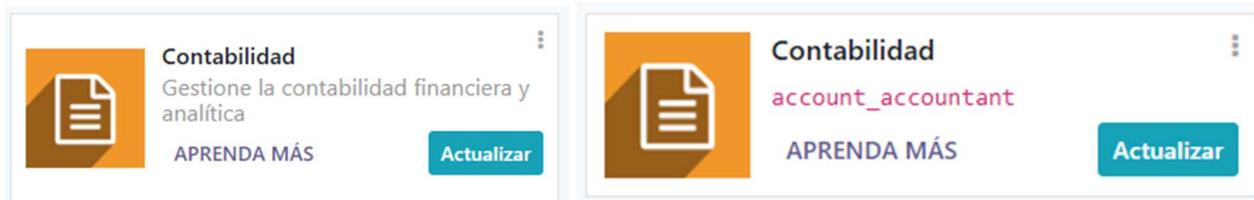
Es importante destacar que, en el caso de una venta, se dan dos casos diferenciados:

- El cliente no ha pagado todavía la factura: en este caso, si la factura se encuentra en borrador, simplemente se puede eliminar la factura y proceder como si ésta no se hubiese creado.
- El cliente ya ha pagado la factura: en este caso debemos gestionar una devolución en la que se creará una factura con importe negativo, indicando que ese dinero ha entrado de nuevo en nuestra empresa. Así mismo, se debería también gestionar una entrada en el stock ya que el producto devuelto volvería a entrar en nuestro almacén.

2.6. Gestión de la contabilidad

La gestión de la contabilidad está totalmente integrada con los procesos de compra y venta. En realidad, no tenemos que preocuparnos ya que el sistema hace casi todo de manera automática. Por ejemplo, cuando se crea un pedido y su factura asociada, se dan de alta automáticamente los asientos contables necesarios, quedando así actualizado el plan contable.

Lo normal, será tener una persona en la empresa que se dedique a verificar que la información que llega al módulo de contabilidad es correcta. Se encargará de validar las facturas y dejará que el programa haga el resto automáticamente.



2.7. Gestión del módulo CRM

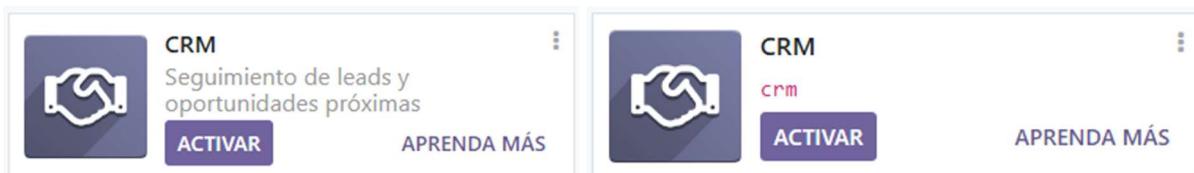
Como ya habíamos comentado, la gestión de las relaciones con los clientes es una de las partes más importantes de la gestión de una empresa actual. Los nuevos ERPs van integrando poco a poco esta funcionalidad como módulos en los ERPs.

En el caso de Odoo, el módulo CRM es bastante potente y permite tareas como:

- Creación, gestión y seguimiento de oportunidades de ventas.
- Envío y seguimiento de presupuestos.

- Planificación de llamadas a clientes.

Toda la funcionalidad de CRM se hace desde el módulo con el mismo nombre y se integra perfectamente dentro del módulo de Ventas.



2.8. Uso del PdV

PdV son las siglas de Punto de Venta, la herramienta necesaria para que un empleado pueda vender cara al público productos a los clientes. El PdV de Odoo es uno de los mejores del mercado y su apariencia es muy intuitiva y visual. Una vez instalado el punto de venta, éste se integra perfectamente con los productos y categorías que tenemos creadas en nuestra empresa y con toda la parte de ventas y contabilidad. Podemos decir que es otra manera de realizar ventas, pero los efectos en nuestra empresa son los mismos.

