

Unidad 4



Configuración inicial y funcionamiento de Odoo ERP

Sistemas de gestión
empresarial



Índice



4.1. Configuración inicial

- 4.1.1. Datos básicos de la empresa
- 4.1.2. La comunicación interna
- 4.1.3. Contactos e importación de datos
- 4.1.4. Planificando actividades (CRM)

4.2. Principales aplicaciones de Odoo

- 4.2.1. Aplicación Ventas
- 4.2.2. Aplicación Facturación
- 4.2.3. Aplicación Compra
- 4.2.4. Aplicación Inventario
- 4.2.5. Aplicación Empleados
- 4.2.6. Aplicación Contabilidad
- 4.2.7. Aplicación Punto de venta

4.3. Etapas del ciclo de ventas: iniciativa, oportunidad y presupuesto

4.4. La gestión de las empresas de servicios profesionales

- 4.4.1. Aplicación Proyectos
- 4.4.2. Aplicación Partes de horas



Introducción

Tras instalar la instancia del servidor de Odoo 13 y crear la base de datos, es recomendable realizar una configuración inicial con datos corporativos antes de comenzar a utilizarla, con el fin de evitar posibles males mayores una vez que hemos avanzado con el desarrollo.

Para este apartado se utilizará la versión Cloud por lo que algunas pantallas pueden ser diferentes de las que aparecen usando la versión Community.

Al finalizar esta unidad

- + Aprenderemos a realizar la configuración en una instalación de Odoo ERP.
- + Conoceremos algunas de las aplicaciones disponibles, su instalación y funcionamiento.
- + Estudiaremos como planificar las actividades con la aplicación CRM.
- + Entenderemos los conceptos de iniciativa, oportunidad y cierre de negocio.
- + Definiremos las peculiaridades de la gestión de las empresas de servicios.

4.1.

Configuración inicial

La pantalla inicial de Odoo está formada por distintos iconos de las aplicaciones instaladas, también podremos ver las actividades realizadas y las pendientes por tipo de aplicación, información de cuentas de acceso y más, y tendrá el siguiente aspecto:

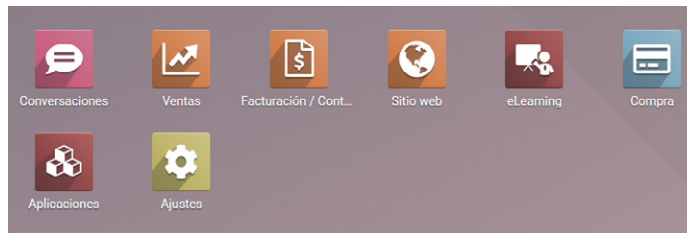


Imagen 1. Página principal Odoo

Cada icono de la pantalla inicial dispone de un menú propio con la opción de configuración propia.

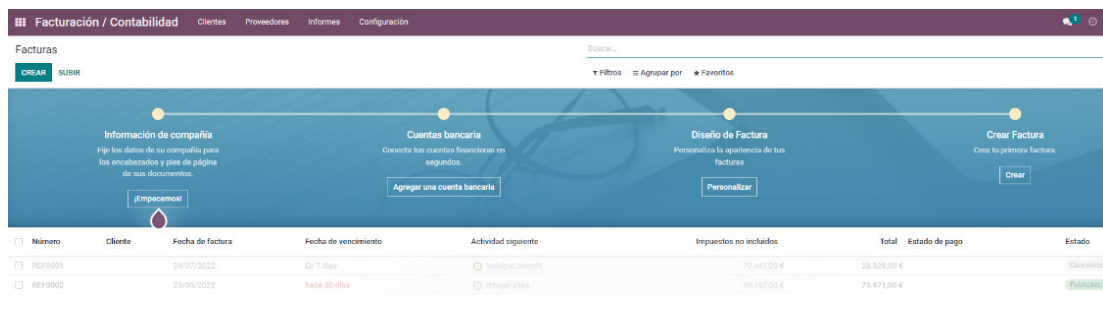


Imagen 2. Menú horizontal facturación.

4.1.1. Datos básicos de la empresa

Los datos básicos de la empresa podemos configurarlos en la opción de Ajustes. Es recomendable rellenarlos antes de empezar a utilizar las diferentes aplicaciones, ya que se emplearán en los diferentes documentos de la empresa.

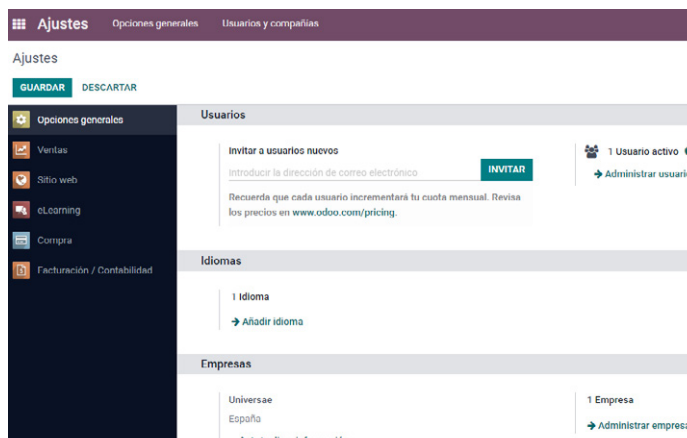


Imagen 3. Ajustes generales

4.1.2. La comunicación interna

El módulo Conversaciones es una poderosa herramienta de comunicación interna y externa, que permite a los usuarios hablar a través de un chat para el seguimiento del trabajo compartido. Existen dos categorías de comunicación: canales y mensajes directos.

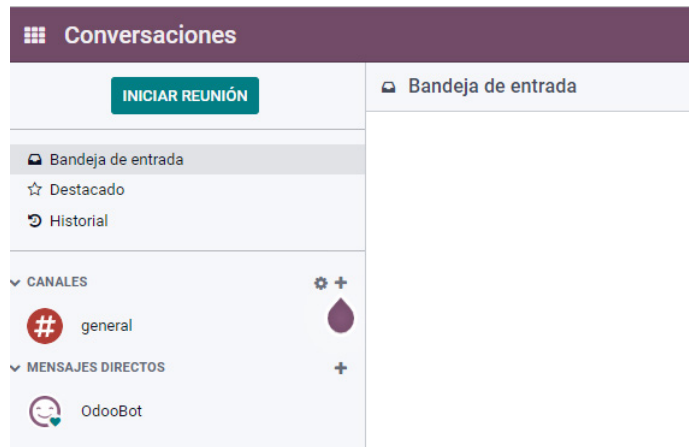


Imagen 4. Conversaciones

4.1.3. Contactos e importación de datos

Con la aplicación contactos integramos toda la información relacionada con clientes, proveedores, compañeros, etc., clasificándolos en dos categorías principales: Empresa y Particulares.

En Odoo 13.0 en lugar de los campos "Es un cliente" y "Es un proveedor" en el formulario de contacto, aparecen dos nuevos "Rango de cliente" y "Rango de proveedor".

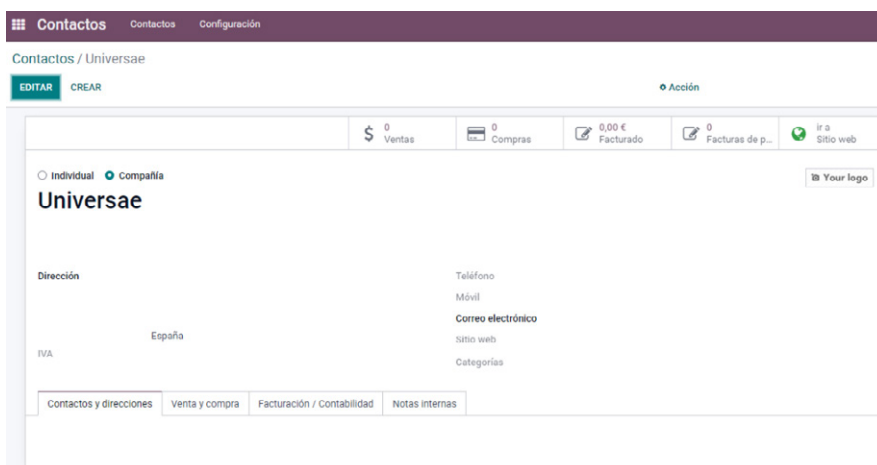


Imagen 5. Vista de contacto.

Si el contacto se agrega desde el módulo de Ventas, será catalogado como cliente; y si lo hace desde el módulo de Compras quedará registrado como proveedor. De hecho, cualquier entidad relacionada con el sistema de cualquier manera, ya sea un empleado de la empresa, un cliente o un proveedor, se almacena en la misma base de datos.



Recuerda que en el mundo de los negocios de hoy en día es cada vez más común que un contacto sea tanto un proveedor como un cliente, así podemos usar la función de importación para predefinir estos campos.

Con contactos, puede cifrar, administrar e importar información de cada uno que estará disponible para el resto de las aplicaciones instaladas desde ficheros ".csv" y ".xls".

Existen plantillas que se pueden ajustar. Alternativamente, si no puede mapear una columna automáticamente porque no coincide con ninguno de los campos predeterminados de Odoo, puede mapearla manualmente seleccionando el campo apropiado de la lista.

4.1.4. Planificando actividades (CRM)

Con la aplicación CRM, puedes organizar tus actividades y tareas diarias y aplicarlas a los diferentes proyectos o actividades en los que estés involucrado. Esta aplicación proporciona una vista Kanban de todas estas actividades en su pantalla de inicio si el filtro "Flujo de ventas" está habilitado.

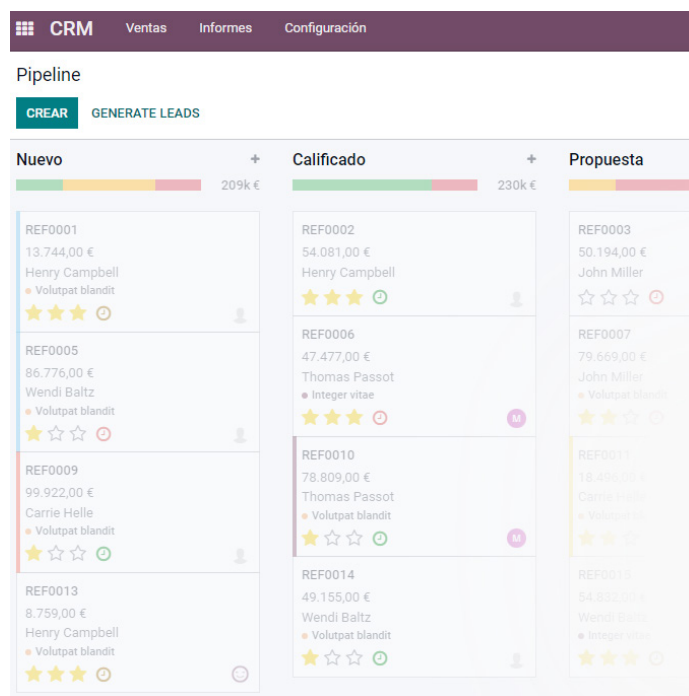


Imagen 6. Pipeline.

Desde la opción de planificación de actividades podemos importar cualquiera de ellas y añadir actividades programadas. Entre las opciones que aparecen, se puede programar y asignar a cualquier compañero que participe en la actividad. Se añadirá una nueva nota al historial de actividades para recordar la fecha programada de las actividades.

La creación de nuevas actividades permite configurarlas para que salten automáticamente a otra actividad por un tiempo fijo, o realicen otra actividad una vez que finalice, entre otras cosas, lo que permite la automatización, de acuerdo con los procesos internos realizados.



4.2.

Principales aplicaciones de Odoo

Como se mencionó anteriormente, las aplicaciones brindan cierta funcionalidad relacionada con un tipo particular de proceso comercial, mientras que los módulos agregan funcionalidad a estas aplicaciones principales.

Junto con el módulo básico, que integra las funciones básicas de ERP, durante la instalación inicial de Odoo se instalan parte de las funciones de comunicación interna, calendario y contactos.

En este punto se describirán algunas de las aplicaciones que se consideran las más importantes, como ventas, compras, dotación de personal o contabilidad, pero esto no constituye una relación integral, porque ciertamente otras cosas como la facturación, el punto de venta, la calidad, la ausencia, la nómina o el comercio electrónico también son importantes para la mayoría de las empresas.

4.2.1. Aplicación Ventas

Las ventas son la función más importante del negocio. El éxito de una empresa radica en la capacidad de su departamento de ventas para hacer que los clientes deseen los productos que ofrece sobre los de sus competidores.

La aplicación Ventas automatiza algunas de las tareas realizadas por los responsables de ventas. Proporcionar presupuestos a los clientes es una de las principales actividades del departamento. Así, el seguimiento de los comerciales y el estudio de los resultados obtenidos durante un determinado periodo de tiempo, y los informes correspondientes, serán las acciones asociadas a este módulo.

Te permite presupuestar las oportunidades descubiertas y hacer un seguimiento de todo el proceso, así como ejecutar variaciones de productos, cupones, pedidos y contratos, entre otros. Gestionar listas de precios y descuentos. Ofrece plantillas personalizadas para la preparación de presupuestos y se integra completamente con el módulo CRM. Tiene una variedad de informes prediseñados basados en KPI y admite firmas digitales.

Está integrado con otros módulos de Odoo como CRM, firma electrónica, sitio web y contabilidad.



Para crear un presupuesto para un cliente, hacemos clic en la opción Crear, luego podemos:

- > Agregar un cliente o usar datos de un cliente existente en la base de datos.
- > Agregar productos incluidos en la aplicación Compras.
- > Modificar los precios manualmente.
- > Agregar secciones a los documentos para separar los grupos de productos y los comentarios.

Imagen 7. Presupuesto.

4.2.2. Aplicación Facturación

Genera automáticamente facturas teniendo en cuenta los órdenes de venta y entrega y su envío electrónico al cliente. También factura horas trabajadas, contratos y permite realizar seguimientos y pagos online.

Proporciona informes personalizables mediante dashboards con tablas dinámicas.

La aplicación está integrada con Ventas, Compra, Proyectos, Contabilidad.

4.2.3. Aplicación Compra

Se emplea para la gestión de compras, automatizando el proceso de compra a proveedores, desde la solicitud de ofertas, la recepción y comparación de ofertas recibidas y la creación de órdenes de compra, hasta la recepción de facturas y confirmación de documentos recibidos.

Además, establece una adecuada política de compras e incluye el control del inventario, realiza estadísticas de compra que compara a los proveedores mediante listas de precios, descuentos y retrasos en la entrega.

La aplicación está integrada con otras como Inventario, Facturación y Contabilidad. Con esta aplicación se gestionan las solicitudes de presupuesto (RFQ) y las órdenes de compra (PO).



Por tanto, podemos:

- > Agregar un proveedor o utilizar los datos de uno ya existente en la BBDD.
- > Agregar los productos del catálogo de este proveedor.
- > Modificar los precios
- > Especificar los términos y condiciones.

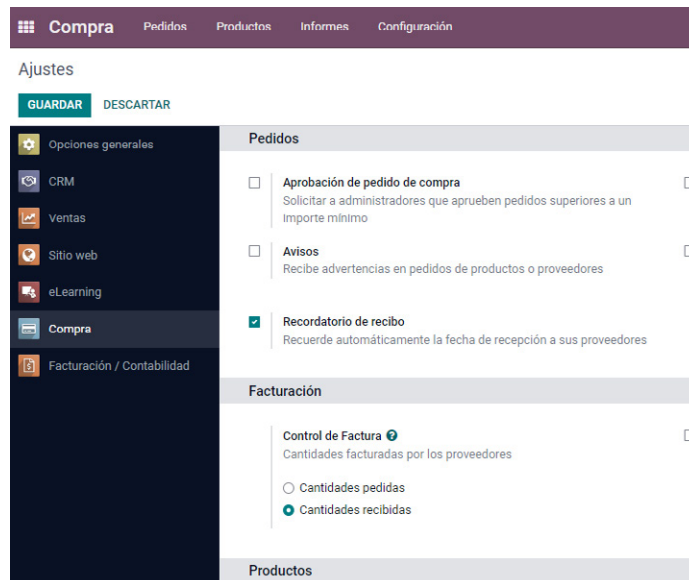


Imagen 8. Ajustes de compra.

4.2.4. Aplicación Inventario

Se deben controlar las existencias de productos para evitar una acumulación excesiva y posibles desabastecimientos en un momento dado. El control de inventario es fundamental en cualquier negocio.

Permite el doble inventario, consultas automáticas de presupuesto, trazabilidad de compras y más. Además, proporciona informes en tiempo real y permite el uso de un panel de control.

Se integra con las aplicaciones de Ventas, Compras y Contabilidad.

La gestión de inventario ayudará a prevenir la escasez de productos y a mantener suministros adecuados. Odoo permite, con su módulo de Inventario, gestionar los pedidos recibidos y entregados o en proceso. En resumen, nos muestra una visión global de la actividad actual.

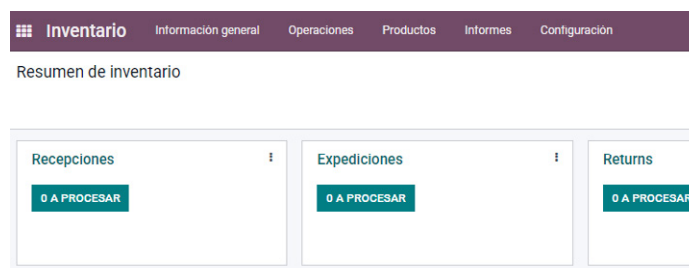


Imagen 9. Operaciones de compra.



Podemos encontrar el informe de inventario en la opción Informes en el menú de la aplicación. Existen informes predefinidos sobre inventario, tiempo de entrega, demoras y análisis de inventario.

Para productos que necesitan controlar otras unidades de medida, existe una opción de ajustes/unidades que permite convertir la cantidad total de materiales comprados en diferentes unidades de venta.

4.2.5. Aplicación Empleados

La gestión de los recursos humanos de una empresa es fundamental para su éxito, ya que la satisfacción de los empleados es sinónimo de productividad.

La aplicación de Odoo permite la gestión en tiempo real del personal de una empresa: desde el proceso de selección y contratación, la elaboración de nóminas, gestión de ausencias y vacaciones hasta el control de asistencia y evaluación del desempeño.

Una vez creados los distintos departamentos, mediante la opción Empleados del menú se va agregando al personal.

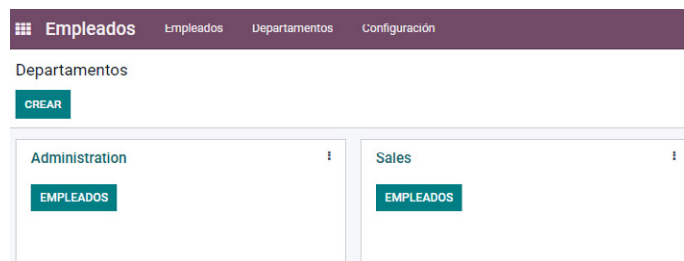


Imagen 10. Departamentos.

El formulario nos muestra gran variedad de datos relacionados con los empleados, así como un organigrama de la empresa.

La aplicación está integrada con módulos como reclutamiento, valoración, costes y permisos.

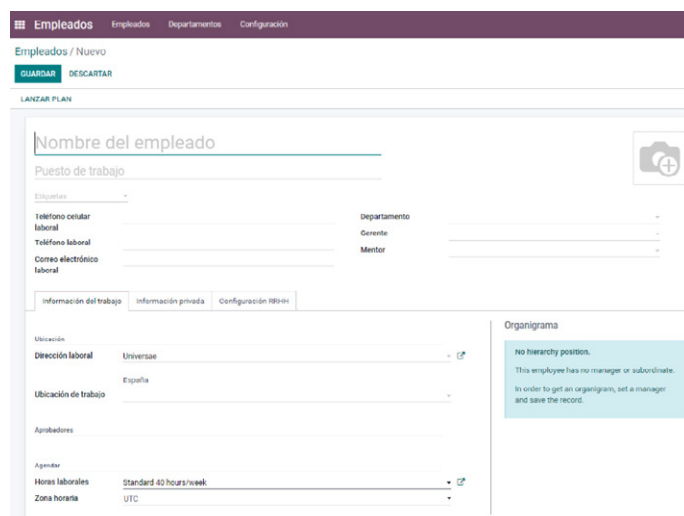


Imagen 11. Ficha empleado.

4.2.6. Aplicación Contabilidad

Con esta aplicación podemos controlar y registrar todo tipo de ingresos, gastos y otras transacciones para que la empresa pueda conocer la situación económica y financiera en tiempo real, es lo que conocemos como contabilidad.

Además, facilita la liquidación de impuestos y la planificación anticipada de inversiones y pagos.

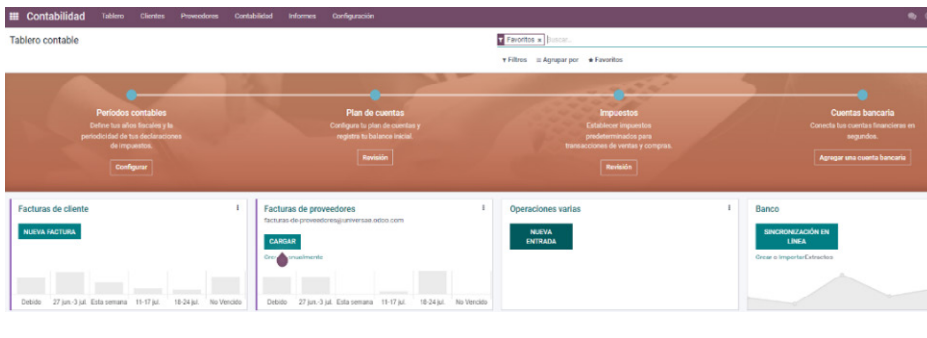


Imagen 12. Configuración App contabilidad.

Se necesitan algunos conceptos básicos para poder manejar la aplicación Contabilidad de Odoo.

El método más común de llevar las cuentas se denomina contabilidad de partida doble, donde cada transacción afecta al menos a dos cuentas contables, transfiriendo fondos de una cuenta a otra reflejando las transacciones llevadas a cabo, lo que llamamos conciliación.

En España, las empresas están obligadas a llevar una contabilidad según establece el Plan General de Contabilidad, registrando las operaciones cronológicamente en diarios. Los informes principales son el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias que nos muestran la situación y el resultado de la empresa en un periodo determinado.

La estructura de cuentas, libros, informes e impuestos varía de un país a otro, pero su funcionamiento es el mismo. La aplicación de contabilidad Odoo está integrada con otras aplicaciones como Ventas, Compras, Inventario, Gastos, POS.

Este módulo es muy importante y requiere configuración local primero, con él podemos administrar cuentas contables y conciliar con bancos, realizar informes, etc. Además, permite llevar la contabilidad completa y proporciona contabilidad analítica. Soporta OLAP.

Al activar el botón Revisión, el sistema se configurará pasando por el cuadro de cuenta de acuerdo con la configuración regional y el país declarado durante la instalación inicial.

4.2.7. Aplicación Punto de venta

La aplicación punto de venta (TPV) ofrece, sin necesidad de instalación, a través de un navegador en cualquier dispositivo todas las funciones que una empresa necesita para poder desarrollar su tarea de cara al público. Funciona con la localización central de ERP.

La aplicación está integrada con ventas, comercio electrónico, inventario, marketing y contabilidad.



4.3.

Etapas del ciclo de ventas: iniciativa, oportunidad y presupuesto

A medida que crece un negocio, se vuelve más necesario controlar los clientes y las transacciones de ventas asociadas con él. Odoo utiliza los conceptos de iniciativa, oportunidad de venta y proceso de ventas.

Podemos decir que las iniciativas corresponden con clientes potenciales y las oportunidades con clientes de los que ya tenemos todos los datos relevantes para establecer una relación comercial.

La iniciativa es el proceso por el que obtenemos datos importantes de un posible cliente, con el objetivo de establecer una comunicación, y se puede realizar por medio de la web, llamada telefónica, o de una base de datos. Hay que activarlas en la pantalla de configuración/ajustes, apareciendo la opción Iniciativas en el menú de CRM.

Imagen 13. Iniciativas.

La oportunidad de venta se genera desde la pantalla de Flujo (Pipeline) de la aplicación CRM y todas sus características se configuran en la vista del formulario de venta.

Esta pantalla de flujo de ventas muestra un gráfico Kanban de las oportunidades de venta (para que aparezcan deben tener una etiqueta de color en las opciones de etiqueta) que se están procesando y la etapa de cada oportunidad.

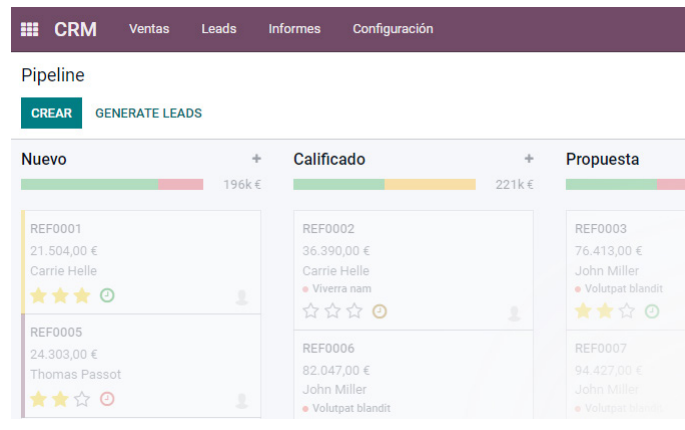


Imagen 14. Flujo de ventas



4.4.

La gestión de las empresas de servicios profesionales

Este punto lo dedicaremos a estudiar el caso de las empresas que ofrecen servicios, como empresas de logística, suministros, servicios de formación, viajes, etc. Un servicio se define por una serie de características:

- > **Fiabilidad:** no se pueden tocar ni manipular. Lo único que puede hacer un comprador antes de comprarlos es informarse sobre la reputación que ha adquirido con el tiempo.
- > **Inseparabilidad:** no se puede separar. Se crean y consumen al mismo tiempo y su calidad se mide después del consumo.
- > **Heterogeneidad:** a menudo no están estandarizados; son personalizables, difíciles de repetir y varían en calidad dependiendo de cuánto los valore el cliente.
- > **Perecederos:** no se pueden almacenar ni aprovisionar; si no se realizan en un momento determinado, esto significa pérdidas (incapacidad para equilibrar la demanda cambiante y la entrega continua del servicio).

En general, es posible distinguir **empresas** que brindan servicios más o menos **sostenibles** (también llamadas homogéneas, porque no experimentan grandes fluctuaciones en costes, personal o recursos físicos), como una compañía proveedora de gas, electricidad o servicios de **empresas basadas en proyectos** con servicios de diferentes duraciones, costes y actividades, como empresas de ingeniería, instaladores y desarrolladores de software.

Para las empresas basadas en proyectos, que suelen ser empresas altamente especializadas, su área clave de gestión se ocupa de la planificación y gestión del trabajo de los empleados, así como de la gestión de proyectos. El recurso humano es uno de los elementos de coste más importante en este tipo de negocios.

Es posible que no necesite la gestión de inventario, pero necesite controlar las horas facturables de los recursos que utiliza en cada proyecto o contrato de cliente, por lo que todas las aplicaciones relacionadas con recursos humanos, el personal y el control de tiempo serán esenciales.

Sin duda, el CRM es una de las partes más importantes de cualquier negocio y será fundamental para el éxito de la empresa.

Las aplicaciones de gestión de compras no están excluidas, ya que en la gran mayoría de los casos las empresas de servicios también necesitan proveedores de servicios externos. Además, las empresas de servicios a veces proporcionan bienes junto con servicios.

También puede darse el caso de empresas que solo dan servicio con sus propios productos, y otras donde los clientes pueden comprar el producto de otra empresa y solo atender los servicios de instalación y mantenimiento.

Si pensamos en empresas que brindan servicios de soporte y asistencia, surge la necesidad inmediata de una aplicación de "ticketing" para controlar cuánto tiempo se puede facturar a cada cliente e incluso de una aplicación de gestión documental para almacenar soluciones de problemas.



4.4.1. Aplicación Proyectos

Esta aplicación te permite gestionar los diferentes proyectos en los que los empleados de la empresa dedican su tiempo.

Además, podemos organizar y planificar las diferentes fases de un proyecto, desglosarlo en tareas, así como gestionar los recursos materiales y humanos involucrados. También, permite monitorear el control del desarrollo del proyecto con gráficos, diagramas y vistas.

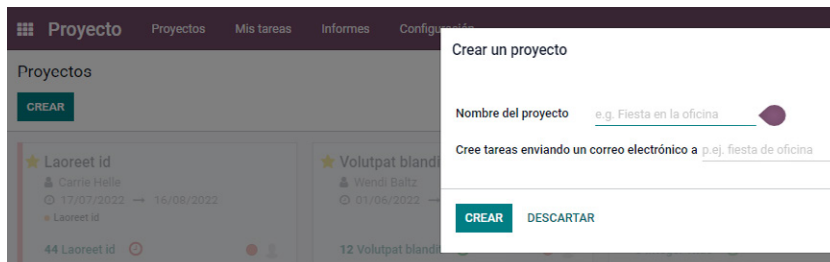


Imagen 15. Creación de un proyecto.

Las tareas se pueden categorizar en diferentes estados para obtener una vista Kanban de todas las ubicadas en sus respectivos estados, que es el tablero básico utilizado por la aplicación Proyectos.

El proceso de creación de un nuevo proyecto incluye la definición de los estados y tareas que componen el proyecto. Odoo proporciona ejemplos según el tipo de proyecto.

4.4.2. Aplicación Partes de horas

Esta aplicación permite el uso de hojas de tiempo para que cada empleado registre el tiempo dedicado a cada tarea de los diferentes proyectos en los que está involucrado y agregue una descripción de las acciones realizadas.

Como resultado, la empresa puede conocer el trabajo de cada empleado en diferentes proyectos y por clasificación de tiempo facturable o no facturable, reenviarlo al cliente final e incluir su precio en la factura.

Partes de horas está integrada con las aplicaciones Proyecto, Ventas, Empleados y Contabilidad.

La opción Configuración permite establecer una unidad mínima de asignación de tiempo, una política de pago o un sistema de recordatorio para empleados y gerentes. Al agregar una línea en la aplicación, toda la información relacionada con la actividad realizada, el tiempo dedicado, etc.

Proyecto				
Proyectos Mis tareas Informes Configuración				
Análisis de planificación y parte de horas				
MEDIDAS ▾ = + ↕				
	+ Total			
	Horas planeadas	Horas reales	Horas restantes	
- Total	00:00	00:00	00:00	
+ julio 2022	00:00	00:00	00:00	

Imagen 16. Planificación parte de horas.



 www.universae.com

