

Odoon para emprendedores

nordlyconsulting.com

mayo de 2026

Índice

1. Introducción	1
2. Lo mínimo que necesitas saber antes de empezar	3
2.1. ¿Qué es un ERP?	3
2.2. ¿Por qué usar un VPS?	3
2.3. ¿Por qué he elegido Odoo Community para este libro?	3
2.4. ¿Qué conocimientos previos necesitas?	4
3. Preparación inicial del VPS	5
3.1. Conexión inicial con root	5
3.2. Cambia la contraseña del root	5
3.3. Seguridad básica y acceso por clave SSH	5
3.3.1. Actualiza el sistema	5
3.3.2. Crear un usuario administrativo	6
3.3.3. Generar y registrar claves SSH	6
3.3.4. Cambiar el puerto SSH y configurar el firewall	6
3.3.5. Configurar el acceso SSH con alias (~/.ssh/config)	7
3.3.6. Desactivar el acceso SSH como root	8
3.3.7. Opcional: limitar el acceso SSH solo a tu usuario	9
4. Instalando Odoo: dos métodos posibles	11
4.1. Método 1: Docker Compose (recomendado)	11
4.1.1. ¿Por qué usar Docker?	11
4.1.2. Requisitos	11
4.1.3. Crear la estructura del proyecto	12
4.1.4. Crear el archivo <code>docker-compose.yml</code>	12
4.1.5. Iniciar Odoo con Docker Compose	13
4.2. Método 2: Instalación nativa en el sistema	14
4.2.1. Justificación de esta metodología	14
4.2.2. Crear el usuario del sistema para Odoo	14
4.2.3. Crear la estructura de carpetas del proyecto	14
4.2.4. Instalar Python 3.12 y preparar el entorno virtual de Odoo	14
4.2.5. Crear en PostgreSQL la base de datos y el usuario para Odoo	15
4.2.6. Clonar el código fuente de Odoo	15
4.2.7. Instalar las dependencias de Python que necesita Odoo	15
4.2.8. Instalar <code>wkhtmltopdf</code> (necesario para PDFs)	16
4.2.9. Crear el archivo de configuración de Odoo	16
4.2.10. Crear un servicio <code>systemd</code> para Odoo	17
4.3. Ajustes comunes a ambos métodos	17
4.3.1. Permitir temporalmente el acceso para la configuración inicial	17
4.3.2. Asociar tu servidor a un dominio propio	18

4.3.3.	Configurar Nginx como proxy inverso para Odoo	18
4.3.4.	Añadir HTTPS con Let's Encrypt (certificados SSL gratuitos)	19
4.4.	Comandos útiles para administrar Odoo	20
4.4.1.	Para la instalación nativa	20
4.4.2.	Para la instalación con Docker Compose	20
4.4.3.	Activar el modo desarrollador (ambos métodos)	21
4.5.	Buenas prácticas post-instalación	21
4.5.1.	Activar actualizaciones automáticas de seguridad	21
4.5.2.	Backups	21
5.	ElCafelito	23
5.1.	¿Qué es ElCafelito?	23
5.2.	¿Por qué una empresa ficticia?	23
5.3.	Qué módulos instalaremos	24
6.	Primeros pasos en Odoo	25
6.1.	Eliminamos la base de datos de prueba	25
6.2.	Crear una nueva base de datos	26
6.3.	Acceso al módulo de aplicaciones	26
6.4.	Instalamos los módulos principales	27
6.5.	Crear y configurar la compañía	27
6.6.	Revisión general de ajustes	29
6.6.1.	Opciones generales	29
6.6.2.	Ventas	30
6.6.3.	Compras	30
6.6.4.	Inventario	30
6.6.5.	Facturación y contabilidad	31
6.6.6.	Marketing por correo electrónico	31
6.6.7.	Punto de venta	31
6.7.	Ajustes seleccionados para ElCafelito	31
6.7.1.	Opciones generales	31
6.7.2.	Ventas	32
6.7.3.	Compras	32
6.7.4.	Inventario	32
6.7.5.	Facturación y contabilidad	32
6.7.6.	Marketing por correo electrónico	32
7.	Creación de (algunos) maestros	35
7.1.	¿Qué es un maestro?	35
7.2.	Interfaz de Odoo: ficha, botones y chatter	35
7.3.	Crear contactos: cliente y proveedor	35
7.3.1.	Proveedor: ProveCafé S.L.	36
7.3.2.	Cliente: Carlos López	37
7.4.	Crear categorías de producto	37
7.4.1.	Una nota sobre estrategia de categorización	39
7.4.2.	Categorías iniciales para ElCafelito	39
7.4.3.	Cómo crear las categorías	40
7.5.	Crear atributos y variantes	41
7.5.1.	Qué atributos vamos a usar	41
7.5.2.	Cómo crear un atributo	42
7.6.	Crear productos	43
7.6.1.	Tipos de producto	43

7.6.2.	Crear un producto simple	43
7.6.3.	Crear un producto con variantes	46
7.6.3.1.	Configurar recargos en las variantes	47
8.	Copia de seguridad inicial	51
8.1.	Cómo hacer la copia	51
8.2.	¿Y restaurar?	51
8.3.	Selección de base de datos	53
8.4.	Próximamente en el blog	53
9.	Primeros movimientos	55
9.1.	¿Cómo entra el stock en Odoo?	55
9.2.	Ajuste de inventario: tazas	55
9.3.	Compra: ElCafetardo Etiopía	57
9.3.1.	Explorando el formulario	58
9.3.2.	Intento de facturación antes de recibir	58
9.3.3.	Recepción del pedido y actualización de stock	60
9.3.4.	Impacto en el coste medio del producto	62
9.3.5.	Recepciones parciales y facturación parcial	63
9.3.6.	Seguimiento del estado del pedido	63
9.3.7.	Generación y validación de la factura	64
9.3.8.	Cierre del flujo de compras	67
9.4.	Venta: Cliente Carlos López	67
9.4.1.	Configuración de un método de envío	67
9.4.2.	Creación del pedido de venta	69
9.4.3.	Otras opciones del pedido de venta	69
9.4.4.	Pestaña “Otra información”	70
9.4.5.	Pestaña “Firma del cliente”	70
9.4.6.	Estados del pedido de venta	70
9.4.7.	Confirmación del pedido	72
9.4.7.1.	Confirmación manual desde el sistema	72
9.4.7.2.	Confirmación automática por parte del cliente (firma y pago en línea)	72
	Configuración de Stripe en modo prueba	73
9.4.7.3.	Resultado final	73
9.4.8.	Validación del albarán	74
9.4.8.1.	Estados del albarán	75
9.4.8.2.	Entrega total o parcial	75
9.4.8.3.	Validación de la entrega	76
9.4.9.	Generación de la factura	76
9.4.9.1.	Caso 1: El cliente ha pagado a través del portal	76
9.4.9.2.	Caso 2: Confirmación interna y cobro posterior	78
9.4.10.	Seguimiento del pedido tras la facturación	79
9.4.11.	¿Qué ocurre si no hay stock suficiente?	79
9.4.11.1.	¿Qué hacer entonces?	79
	Hacer un pedido de compra manual	81
	Reaprovisionamiento manual desde el producto	81
	¿Y si quiero que esto ocurra automáticamente?	83
9.4.12.	Conclusión	83
9.4.13.	Cierre del flujo de ventas	83

10. Informes del módulo de Inventario	85
10.1. Stock	85
10.2. Ubicaciones	86
10.3. Historial y análisis de movimientos	86
10.4. Valoración de inventario	86
10.5. Antigüedad del inventario	88
10.6. Conclusión	88
11. Punto de venta	89
11.1. Escenario práctico: Elcafelito	89
11.2. Configuración básica	89
11.2.1. Métodos de pago	91
11.2.1.1. Ajustes avanzados de pago	91
11.2.2. Interfaz y experiencia de usuario	91
11.2.3. Contabilidad	91
11.2.4. Precios y promociones	91
11.2.5. Tickets y facturas	92
11.2.6. Hardware y dispositivos conectados	92
11.2.7. Integración con inventario	92
11.3. Primeros pasos: apertura y productos	92
11.4. Añadiendo productos y atributos	95
11.5. Aplicar descuentos y seleccionar cliente	95
11.6. Finalizar pedido y realizar el pago	95
11.7. Consultar y reembolsar pedidos	95
11.8. Cerrar sesión y hacer caja	99
11.9. ¿Y si quiero conectar una impresora o un cajón automático?	99
11.10. Consideraciones finales	100
12. Marketing y fidelización	101
12.1. Fundamentos de marketing en Odoo	101
12.1.1. Activar la gestión de campañas	101
12.2. Creación de contactos y listas de correo	101
12.3. Creación y envío de un correo	104
12.3.1. Pruebas A/B	105
12.3.2. Ajustes avanzados	106
12.3.3. Envío y programación	106
12.3.4. Análisis de resultados	106
12.4. Recapitulación	108
13. Sitio web y presencia online para tu negocio	109
13.1. Explorando tu sitio web con Odoo	109
13.2. Tu catálogo de productos online (e-commerce)	109
13.3. Configuración y pasarelas de pago	109
13.4. Expande tu presencia online	110
14. Revisión final y próximos pasos	111
14.1. Qué hemos montado y ahora controlas con ElCafelito	111
14.2. Sobre IoT y otras integraciones	111
14.3. Consejos prácticos para tu camino con Odoo	111
14.4. Qué puedes hacer a partir de ahora	112
14.5. Recursos recomendados para seguir creciendo	112
14.6. Agradecimiento	112

Capítulo 1

Introducción

Este libro está pensado para un perfil muy concreto: personas inquietas, con cierta base técnica, que tienen un proyecto entre manos o en mente, y quieren montarse su sistema de gestión sin depender de nadie.

No necesitas ser ingeniero ni saberlo todo de Linux o servidores. Solo hace falta tener algo de soltura con la tecnología, curiosidad y ganas de aprender. Si ese eres tú, estás en el sitio adecuado.

Mi propósito es que puedas instalar y poner en marcha Odoo por ti mismo, con una configuración que funcione de verdad desde el primer día. Que puedas gestionar clientes, ventas, compras, productos, stock e incluso un e-commerce si te animas, todo desde un mismo sistema. Y lo más importante: que sepas cómo lo has montado y puedas mantenerlo tú.

No te prometo que al acabar este libro serás un experto en Odoo. Eso llevaría muchas más horas y profundidad. Pero sí te garantizo que tendrás una base sólida y real, con un sistema operativo, seguro, y que puedes seguir evolucionando a tu ritmo.

Yo mismo he implantado Odoo en una empresa de cierto tamaño, y desde entonces he contribuido a su crecimiento, mejora y transformación. No es magia, pero si entiendes sus fundamentos y sabes por dónde empezar, puede ser una herramienta brutal para tu negocio.

Escribo desde la experiencia real, para compartir contigo lo que me habría gustado encontrar cuando empecé.

Así que si estás listo para remangarte, aprender lo justo de cada cosa, y tener tu Odoo funcionando con cabeza y sentido, te acompaño en este apasionante viaje.

Capítulo 2

Lo mínimo que necesitas saber antes de empezar

Antes de meternos de lleno en la instalación, me gustaría dedicar unas líneas a explicarte algunos conceptos básicos que te van a ayudar a comprender mejor lo que vamos a hacer.

2.1. ¿Qué es un ERP?

Un ERP es, o debería ser, el gemelo digital de tu empresa. Es un software que refleja todos los procesos que se dan en tu negocio. Por este motivo, es muy complicado que un ERP, por configurable que sea, no requiera desarrollos a medida para adaptarse del todo a ti.

Muchas veces, estos desarrollos son pequeños: añadir un campo aquí o allá, un estado intermedio en un flujo predefinido, etc. Otras veces, será necesario desarrollar un módulo entero desde cero. Pero no te preocupes, no vamos a llegar tan lejos en este libro.

En definitiva, un ERP es el software que debería gestionar todo lo que ocurre en tu empresa: clientes, proveedores, ventas, compras, contabilidad, stock... Incluso aspectos como el e-commerce, el marketing por correo electrónico o la fabricación de productos.

Odoo es muy bueno en esto. Viene de serie con muchos módulos que son altamente configurables y que te van a permitir llevar esa gestión desde el primer día.

Puede que te enfrentes a necesidades propias de tu negocio que requieran una personalización más profunda, pero desde luego, con Odoo tendrás una versión 1.0 de la gestión de tu empresa lista para funcionar.

2.2. ¿Por qué usar un VPS?

Un VPS es, simplificando, un pedacito de un servidor. No es tan potente ni tiene la capacidad de un servidor completo, pero para lo que nos ocupa, es más que suficiente.

Una de sus principales ventajas es que es escalable. Siempre podrás aumentar los núcleos de CPU, el disco duro o la memoria RAM según las necesidades de tu proyecto.

Aunque no es estrictamente necesario contratar un VPS para alojar tu sistema, yo te lo recomiendo encarecidamente: te permitirá programar copias de seguridad automáticas, tener acceso desde cualquier lugar mediante una IP fija, asociarle un dominio propio y mantenerlo siempre disponible. Todo esto, por un coste mensual muy razonable.

Además, aunque estés alquilando solo una fracción de un servidor, se comporta como si fuera uno completo. Es independiente de otros VPS que haya en la misma máquina física y para ti, será como tener tu propio ordenador funcionando 24/7.

2.3. ¿Por qué he elegido Odoo Community para este libro?

Principalmente porque no tiene coste de licencia.

Con unos 15 € al mes por un VPS, y aproximadamente 1 € al mes por un dominio, puedes tener tu sistema funcionando. A esto le añades los módulos que vienen por defecto en Odoo y los que puedes encontrar en la

OCA (Odoo Community Association), y tendrás un ERP completamente operativo y adaptado a tus necesidades.

Para que te hagas una idea, si quisieras usar Odoo Enterprise, además de esos costes base, tendrías que añadir alrededor de 18-20 € al mes por usuario.

No quiero demonizar la versión Enterprise, porque es muy buena. Ofrece soporte oficial, módulos avanzados y algunas integraciones que pueden ser muy útiles. Pero mi objetivo con este libro es que tengas una solución funcional desde el primer momento y con el menor coste posible. Siempre estarás a tiempo de dar el salto a la versión Enterprise más adelante, sin perder el trabajo que hayas hecho hasta entonces.

2.4. ¿Qué conocimientos previos necesitas?

Mi idea es que esta guía cubra lo esencial para que no necesites conocimientos técnicos profundos.

Evidentemente, si tienes experiencia previa con Linux, git o gestión de dominios, te resultará más sencillo. Pero si no, no pasa nada: te voy a detallar todos los pasos para que los sigas sin problemas.

En pocas horas, pasarás de no tener nada a contar con una distribución Linux configurada, Odoo instalado y accesible desde el exterior, y varios módulos básicos ya funcionando.

No te preocupes por la complejidad. Te acompañaré en cada paso del camino.

Capítulo 3

Preparación inicial del VPS

3.1. Conexión inicial con root

Cuando contrates tu VPS con el proveedor que elijas (Hetzner, Alwyzon, OVH, etc.), recibirás un correo con los siguientes datos:

- La IP pública de tu servidor.
- Un usuario root con contraseña temporal o clave SSH.

Desde tu equipo local, accede usando:

```
ssh root@IP_DEL_SERVIDOR
```

En Mac o Linux usa Terminal; en Windows, cmd o PowerShell. Si es tu primer acceso, te pedirá confirmar la autenticidad del host (yes).

3.2. Cambia la contraseña del root

En algunos proveedores, como Hetzner, el sistema te pedirá definir una nueva contraseña al iniciar sesión. Si no lo hace, puedes cambiarla con:

```
passwd
```

Utiliza una contraseña fuerte. Yo suelo usar Strong Password Generator porque me permite generar claves seguras con un par de clics. Anótala bien: no la usarás a menudo, pero si la necesitas, querrás tenerla a mano.

3.3. Seguridad básica y acceso por clave SSH

3.3.1. Actualiza el sistema

Antes de continuar, asegúrate de tener el sistema al día:

```
sudo apt update && sudo apt upgrade -y
```

Es un paso que no me salto nunca. Evita muchos errores más adelante.

3.3.2. Crear un usuario administrativo

Aunque hayas accedido como `root`, no deberías usar ese usuario para trabajar habitualmente. Vamos a crear un usuario normal con permisos de administrador.

```
adduser miusuario
usermod -aG sudo miusuario
```

Sustituye `miusuario` por el nombre que prefieras. Tras crear el usuario, podrás empezar a trabajar con él. A partir de ahora, todas las tareas las realizaremos desde este usuario.

3.3.3. Generar y registrar claves SSH

Desde tu equipo local, genera un par de claves SSH. Yo uso `ed25519`, que es moderno y seguro:

```
ssh-keygen -t ed25519 -C "miusuario@midominio.com"
```

Pulsa `Enter` para aceptar la ruta por defecto (`~/.ssh/id_ed25519`) o indica otra si prefieres. Puedes dejar la `passphrase` vacía si quieres agilidad al conectarte (aunque no es lo más seguro).

Ahora toca subir la clave pública al servidor. Copia su contenido:

```
cat ~/.ssh/id_ed25519.pub
```

Conéctate al servidor con el usuario que acabas de crear y crea su carpeta `.ssh`:

```
mkdir -p ~/.ssh
nano ~/.ssh/authorized_keys
```

Pega dentro la clave pública y guarda. Después, ajusta los permisos:

```
chmod 700 ~/.ssh
chmod 600 ~/.ssh/authorized_keys
```

Ya puedes probar la conexión desde tu equipo:

```
ssh miusuario@IP_DEL_SERVIDOR
```

Si no te pide contraseña, estás dentro.

3.3.4. Cambiar el puerto SSH y configurar el firewall

Por defecto, el acceso por SSH utiliza el puerto 22. Cambiarlo a otro menos común añade una capa extra de seguridad.

Primero, edita el archivo de configuración de SSH:

```
sudo nano /etc/ssh/sshd_config
```

Busca la línea:

```
#Port 22
```

Y cámbiala por algo como:

```
Port 2222
```

Después, asegúrate de que el firewall permite el nuevo puerto antes de reiniciar SSH, o podrías quedarte fuera.

Instala UFW si no lo tienes ya:

```
sudo apt install ufw -y
```

Permite tráfico en los puertos necesarios:

```
sudo ufw allow 2222/tcp
sudo ufw allow 80/tcp
sudo ufw allow 443/tcp
sudo ufw enable
sudo ufw status
```

Ahora sí, reinicia el servicio SSH:

```
sudo systemctl restart ssh
```

Y abre una nueva terminal para probar que puedes volver a entrar por el nuevo puerto:

```
ssh -p 2222 miusuario@IP_DEL_SERVIDOR
```

No cierres la sesión actual hasta haber confirmado que puedes volver a entrar correctamente.

3.3.5. Configurar el acceso SSH con alias (~/.ssh/config)

Para no tener que recordar la IP, el puerto y la ruta a la clave privada cada vez que conectas por SSH, puedes crear una entrada personalizada en tu archivo de configuración local.

Edita (o crea) el archivo ~/.ssh/config en tu máquina local:

```
nano ~/.ssh/config
```

Añade algo así:

```
Host miproyecto
  HostName 192.0.2.123
  User miusuario
  Port 2222
  IdentityFile ~/.ssh/id_ed25519_mi_proyecto
```

A partir de ahora, podrás conectarte con solo escribir:

```
ssh miproyecto
```

Es más limpio, más fácil de recordar y mucho más cómodo.

3.3.6. Desactivar el acceso SSH como root

Llegados a este punto, ya no necesitas usar `root` para conectarte al servidor. Así que vamos a cerrar esa puerta por seguridad.

Edita la configuración del servicio SSH:

```
sudo nano /etc/ssh/sshd_config
```

Asegúrate de tener estas líneas:

```
PermitRootLogin no
PasswordAuthentication no
```

Algunos proveedores, como Hetzner, pueden añadir configuraciones adicionales que sobrescriben estos valores.

Comprueba si hay archivos en:

```
/etc/ssh/sshd_config.d/
```

Por ejemplo:

```
sudo nano /etc/ssh/sshd_config.d/50-cloud-init.conf
```

Si ves algo como:

```
PasswordAuthentication yes
```

elimínalo:

```
sudo rm /etc/ssh/sshd_config.d/50-cloud-init.conf
```

Y reinicia el servicio SSH:

```
sudo systemctl restart ssh
```

Prueba ahora a conectar como root para comprobar que está bloqueado:

```
ssh root@192.0.2.123 -p 2222
```

Deberías ver:

```
Permission denied (publickey).
```

Perfecto. Una cosa menos.

3.3.7. Opcional: limitar el acceso SSH solo a tu usuario

Si quieres llevar la seguridad un poco más allá, puedes restringir el acceso SSH únicamente a tu usuario personal.

Edita de nuevo el archivo de configuración de SSH:

```
sudo nano /etc/ssh/sshd_config
```

Añade esta línea al final:

```
AllowUsers miusuario
```

Guarda, cierra y reinicia el servicio SSH:

```
sudo systemctl restart ssh
```

Haz la prueba intentando conectarte con otro usuario que no sea el tuyo. El acceso debería ser denegado.

Esto deja el servidor aún más blindado. Si usas claves fuertes y no permites conexiones innecesarias, ya estás en una situación bastante robusta.

Capítulo 4

Instalando Odoo: dos métodos posibles

En esta guía trabajamos con Ubuntu 22.04 LTS, una distribución estable y ampliamente soportada. Aunque Ubuntu 24 ya está disponible, he elegido 22.04 porque sigue siendo la más utilizada en servidores y tiene soporte garantizado hasta 2027.

Odoo 17 requiere Python 3.12 para funcionar sin errores, y algunas de sus dependencias no se llevan bien con versiones anteriores.

Existen dos formas de instalarlo:

1. Docker Compose (Recomendado): Un método moderno y directo que nos permite levantar una instancia de Odoo lista para usar en cuestión de minutos, sin modificar el sistema base ni tener que preocuparnos por versiones de dependencias o conflictos de paquetes.
2. Instalación Nativa: El método tradicional, donde instalamos cada componente (Python, PostgreSQL, dependencias) directamente en el sistema operativo.

Ambos métodos te llevan al mismo punto: una instancia funcional y escalable de Odoo 17. Puedes elegir el que más se adapte a tus necesidades o nivel técnico.

Salvo que tengas una razón concreta para usar la instalación nativa, el método con Docker es el que recomiendo por su rapidez, simplicidad y facilidad de mantenimiento.

4.1. Método 1: Docker Compose (recomendado)

4.1.1. ¿Por qué usar Docker?

Usar Docker Compose para desplegar Odoo es, a día de hoy, la forma más sencilla, rápida y robusta de hacerlo. Con solo un archivo y dos comandos, puedes tener una instancia funcional de Odoo 17 operando en tu VPS.

Este método tiene muchas ventajas:

- Aislamiento: No modifica tu sistema base. Todo está contenido; si algo falla, se borra y se vuelve a levantar limpio.
- Portabilidad: Funciona en cualquier VPS con Docker instalado, sin importar la distribución de Linux.
- Escalabilidad: Permite montar varias instancias independientes si lo necesitas más adelante.
- Simplicidad: Es perfecto para producción, pruebas o desarrollo.

4.1.2. Requisitos

Antes de empezar, asegúrate de tener:

- Un VPS configurado y accesible por SSH (como se explicó antes).
- Docker y Docker Compose instalados. Si aún no los tienes, instálalos con:

```
sudo apt update
sudo apt install docker.io docker-compose -y
sudo systemctl enable --now docker
```

Este método instala Docker desde los repositorios de Ubuntu. Si prefieres la última versión oficial, consulta la documentación oficial. Para no tener que usar sudo en cada comando de Docker, puedes añadir tu usuario al grupo docker:

```
sudo usermod -aG docker miusuario
```

Para que este cambio surta efecto, cierra la sesión SSH y vuelve a entrar.

4.1.3. Crear la estructura del proyecto

Escoge una carpeta donde quieras alojar tu instancia de Odoo y crea un subdirectorío para los módulos personalizados.

```
mkdir -p ~/odoo_project/addons
cd ~/odoo_project
```

4.1.4. Crear el archivo docker-compose.yml

Dentro de la carpeta `odoo_project`, crea el archivo de configuración de Docker Compose:

```
nano docker-compose.yml
```

Este comando abrirá el editor de texto nano. Pega la configuración que verás a continuación. Guarda con `Ctrl + O`, luego `Enter`, y sal con `Ctrl + X`.

Pega el siguiente contenido:

```
services:
  web:
    image: odoo:17.0
    depends_on:
      - db
    ports:
      - "8069:8069"
    volumes:
      - odoo-web-data:/var/lib/odoo
      - ./addons:/mnt/extra-addons
    environment:
      - HOST=db
      - USER=odoo
      - PASSWORD=mi_clave_secreta

  db:
    image: postgres:15
    environment:
      - POSTGRES_DB=postgres
      - POSTGRES_PASSWORD=mi_clave_secreta
      - POSTGRES_USER=odoo
      - PGDATA=/var/lib/postgresql/data/pgdata
    volumes:
      - odoo-db-data:/var/lib/postgresql/data/pgdata

volumes:
  odoo-web-data:
  odoo-db-data:
```

Notas importantes:

- Contraseñas: Cambia `mi_clave_secreta` por una contraseña fuerte y segura en ambos servicios (`web` y `db`).
- Módulos personalizados: La línea `./addons:/mnt/extra-addons` te permite añadir tus propios módulos. Simplemente colócalos dentro de la carpeta `addons` que creaste antes, y Odoo los detectará automáticamente.
- Persistencia: Los `volumes` (`odoo-web-data` y `odoo-db-data`) aseguran que tus datos (base de datos y archivos adjuntos) persistan aunque detengas o elimines los contenedores.

4.1.5. Iniciar Odoo con Docker Compose

Una vez tengas todo listo, lanza Odoo con un solo comando:

```
docker compose up -d
```

Esto descargará las imágenes necesarias (solo la primera vez), creará los contenedores y dejará el sistema corriendo en segundo plano.

Puedes comprobar que todo está funcionando con `docker compose ps` y ver los logs en tiempo real con `docker compose logs -f`.

En este punto, Odoo ya está corriendo. El siguiente paso será configurar el acceso web, que es común para ambos métodos de instalación y se detalla más adelante en la sección “Ajustes comunes a ambos métodos”.

4.2. Método 2: Instalación nativa en el sistema

4.2.1. Justificación de esta metodología

Aunque el método con Docker es más rápido y aislado, la instalación nativa te ofrece un control total sobre cada componente del sistema. Es una opción excelente si prefieres gestionar las dependencias manualmente, necesitas integrar Odoo de forma muy específica con otros servicios ya existentes en el servidor, o simplemente quieres comprender a fondo cómo funciona cada pieza. Este método es común en entornos donde Docker no es una opción o cuando se requiere una optimización de recursos muy detallada.

4.2.2. Crear el usuario del sistema para Odoo

Es buena práctica ejecutar Odoo con un usuario propio, sin permisos de administración. Esto aísla el proceso y reduce riesgos.

```
sudo adduser --system --home=/opt/odoo --group odoo
```

Este usuario tendrá su carpeta de trabajo en `/opt/odoo`, donde vivirá el código fuente, los módulos y la configuración.

En esta guía usaremos siempre `/opt/odoo`, pero puedes usar otra ruta si lo prefieres.

4.2.3. Crear la estructura de carpetas del proyecto

Vamos a crear una estructura de directorios ordenada que nos permita escalar y mantener el proyecto.

```
sudo mkdir -p /opt/odoo/attachments
sudo mkdir -p /opt/odoo/backups
sudo mkdir -p /opt/odoo/conf
sudo mkdir -p /opt/odoo/src/core
sudo mkdir -p /opt/odoo/src/custom-addons
sudo mkdir -p /var/log/odoo
```

Asignamos la propiedad de estas carpetas al usuario `odoo`:

```
sudo chown -R odoo:odoo /opt/odoo
sudo chown -R odoo:odoo /var/log/odoo
```

4.2.4. Instalar Python 3.12 y preparar el entorno virtual de Odoo

Ubuntu 22.04 trae Python 3.10, pero Odoo 17 requiere Python 3.12 para evitar problemas con sus dependencias.

Primero, añadimos el repositorio `deadsnakes` para poder instalar versiones recientes de Python:

```
sudo apt update
sudo apt install software-properties-common -y
sudo add-apt-repository ppa:deadsnakes/ppa -y
sudo apt update
```

Instalamos Python 3.12 y las herramientas de compilación necesarias para las dependencias de Odoo:

```
sudo apt install python3.12 python3.12-venv python3.12-dev build-essential libpq-dev
↪ libsasl2-dev libldap2-dev libssl-dev libxml2-dev libxslt1-dev zlib1g-dev
↪ libffi-dev libjpeg-dev libblas-dev libatlas-base-dev -y
```

Creamos el entorno virtual como el usuario odoo:

```
sudo -u odoo /usr/bin/python3.12 -m venv /opt/odoo/.venv
```

4.2.5. Crear en PostgreSQL la base de datos y el usuario para Odoo

Odoo utiliza PostgreSQL como motor de base de datos.

Instalamos PostgreSQL:

```
sudo apt install postgresql -y
```

Accedemos a su consola y creamos un usuario y una base de datos para Odoo:

```
sudo -u postgres psql
```

Dentro de la consola de psql, ejecuta:

```
CREATE USER odoo WITH PASSWORD 'la_contraseña_que_elijas';
ALTER USER odoo CREATEDB;
CREATE DATABASE odoo OWNER odoo;
\q
```

Reemplaza la_contraseña_que_elijas por una contraseña segura y anótala.

4.2.6. Clonar el código fuente de Odoo

Clonamos la rama estable de Odoo 17.0 desde el repositorio oficial de GitHub.

```
sudo apt install git -y
sudo -u odoo git clone https://github.com/odoo/odoo --depth 1 --branch 17.0
↪ /opt/odoo/src/core
```

4.2.7. Instalar las dependencias de Python que necesita Odoo

Instalamos las librerías de Python requeridas por Odoo dentro de su entorno virtual.

```

sudo -u odoo -H bash
source /opt/odoo/.venv/bin/activate
pip install --upgrade pip wheel
pip install -r /opt/odoo/src/core/requirements.txt
pip install rl-renderPM
deactivate
exit

```

La librería rl-renderPM se añade para evitar problemas en la generación de códigos de barras. Si encuentras errores durante la instalación, asegúrate de no haber omitido el paso anterior donde se instalan paquetes como libpq-dev.

4.2.8. Instalar wkhtmltopdf (necesario para PDFs)

Odoo utiliza esta herramienta para generar facturas, presupuestos y otros informes en formato PDF.

```

wget
↪ https://github.com/wkhtmltopdf/packaging/releases/download/0.12.6.1-2/wkhtmltox_0.12.6.1-2.jammy_a
sudo apt install ./wkhtmltox_0.12.6.1-2.jammy_amd64.deb

```

4.2.9. Crear el archivo de configuración de Odoo

Creamos el archivo `odoo.conf` que Odoo usará para saber dónde conectarse a la base de datos, dónde guardar los logs, etc.

```

sudo nano /opt/odoo/conf/odoo.conf

```

Pega dentro la siguiente configuración:

```

[options]
admin_passwd = contraseña_maestra_gestion
data_dir = /opt/odoo/attachments
db_host = False
db_port = False
db_user = odoo
db_password = la_contraseña_que_elijas
addons_path = /opt/odoo/src/core/addons,/opt/odoo/src/custom-addons
logfile = /var/log/odoo/odoo.log
logrotate = True
xmlrpc_port = 8069
proxy_mode = True

```

Importante:

- Cambia `contraseña_maestra_gestion` por una clave segura. Es la que te permitirá gestionar las bases de datos desde la interfaz de Odoo.
- Usa la misma contraseña para `db_password` que la que definiste en PostgreSQL.

4.2.10. Crear un servicio systemd para Odoo

Para que Odoo se inicie automáticamente con el servidor y podamos gestionarlo como un servicio (start, stop, restart), creamos un archivo systemd.

```
sudo nano /etc/systemd/system/odoo.service
```

Pega el siguiente contenido:

```
[Unit]
Description=Odoo ERP
Requires=postgresql.service
After=network.target postgresql.service

[Service]
Type=simple
User=odoo
Group=odoo
ExecStart=/opt/odoo/.venv/bin/python3 /opt/odoo/src/core/odoo-bin -c
↳ /opt/odoo/conf/odoo.conf
WorkingDirectory=/opt/odoo/src/core
Restart=always
SyslogIdentifier=odoo

[Install]
WantedBy=multi-user.target
```

Ahora, habilita e inicia el servicio:

```
sudo systemctl daemon-reload
sudo systemctl enable odoo
sudo systemctl start odoo
```

Puedes comprobar su estado con `sudo systemctl status odoo`. Si está active (running), todo ha ido bien.

4.3. Ajustes comunes a ambos métodos

Los siguientes pasos son necesarios tanto si has instalado Odoo con Docker como si lo has hecho de forma nativa.

4.3.1. Permitir temporalmente el acceso para la configuración inicial

Para poder acceder a Odoo desde tu navegador por primera vez y configurar la base de datos, abre temporalmente el puerto 8069 en el firewall.

```
sudo ufw allow 8069/tcp
```

Ahora accede a Odoo desde tu navegador usando la IP pública de tu servidor:

```
http://IP_DEL_SERVIDOR:8069
```

Deberías ver la pantalla de bienvenida o el formulario de inicio de sesión de Odoo.

Importante: Una vez compruebes que funciona, y después de configurar Nginx en los siguientes pasos, cerraremos este puerto, ya que el acceso se realizará de forma segura a través de los puertos 80 y 443.

```
sudo ufw delete allow 8069/tcp
```

4.3.2. Asociar tu servidor a un dominio propio

Es mucho más profesional y cómodo acceder a Odoo a través de un dominio (ej. `odoo.miempresa.com`) que usando una IP.

1. Registra un dominio: Si no tienes uno, puedes conseguirlo en proveedores como IONOS, GoDaddy o Namecheap.
2. Crea un registro DNS: En el panel de control de tu proveedor de dominio, crea un registro A que apunte tu dominio (o un subdominio como `odoo`) a la IP pública de tu servidor.

Tipo	Nombre	Valor (IP)
A	odoo	TU_IP_PUBLICA_AQUI

4.3.3. Configurar Nginx como proxy inverso para Odoo

Nginx actuará como intermediario, recibiendo las peticiones de los usuarios en los puertos estándar (80 y 443) y redirigiéndolas de forma segura a Odoo, que corre internamente en el puerto 8069.

Primero, instala Nginx:

```
sudo apt install nginx -y
```

Crea un archivo de configuración para tu sitio:

```
sudo nano /etc/nginx/sites-available/odoo.tudominio.com
```

Pega la siguiente configuración, reemplazando `odoo.tudominio.com` por tu dominio real:

```
server {
    listen 80;
    server_name odoo.tudominio.com;

    access_log /var/log/nginx/odoo.access.log;
    error_log /var/log/nginx/odoo.error.log;

    location / {
        proxy_pass http://127.0.0.1:8069;
        proxy_set_header Host $host;
        proxy_set_header X-Real-IP $remote_addr;
        proxy_set_header X-Forwarded-For $proxy_add_x_forwarded_for;
        proxy_set_header X-Forwarded-Proto $scheme;
    }

    location /longpolling/ {
        proxy_pass http://127.0.0.1:8072;
    }

    client_max_body_size 200M;
    proxy_read_timeout 720s;
    proxy_connect_timeout 720s;
    proxy_send_timeout 720s;
}
```

Activa esta configuración y reinicia Nginx:

```
sudo ln -s /etc/nginx/sites-available/odoo.tudominio.com /etc/nginx/sites-enabled/
sudo nginx -t
sudo systemctl reload nginx
```

En este punto, ya deberías poder acceder a Odoo desde `http://odoo.tudominio.com`.

4.3.4. Añadir HTTPS con Let's Encrypt (certificados SSL gratuitos)

Para asegurar la conexión con HTTPS, usaremos Certbot y Let's Encrypt, que nos proporcionarán certificados SSL gratuitos y con renovación automática.

Instala Certbot:

```
sudo apt install certbot python3-certbot-nginx -y
```

Lanza Certbot para que configure Nginx y obtenga el certificado:

```
sudo certbot --nginx
```

El asistente detectará tu dominio. Sigue las instrucciones, y cuando te pregunte si quieres redirigir todo el tráfico de HTTP a HTTPS, elige la opción de redirigir.

Una vez finalizado, podrás acceder a tu instancia de forma segura en `https://odoo.tudominio.com`.

4.4. Comandos útiles para administrar Odoo

Aquí tienes algunos comandos que te serán útiles en el día a día, dependiendo del método de instalación que hayas elegido.

4.4.1. Para la instalación nativa

Para ejecutar estos comandos, primero debes acceder como el usuario odoo y activar el entorno virtual:

```
sudo -u odoo -H bash
source /opt/odoo/.venv/bin/activate
```

- Instalar un nuevo módulo:

```
/opt/odoo/.venv/bin/python /opt/odoo/src/core/odoo-bin -c /opt/odoo/conf/odoo.conf
↪ -d odoo -i nombre_del_modulo
```

- Actualizar un módulo existente:

```
/opt/odoo/.venv/bin/python /opt/odoo/src/core/odoo-bin -c /opt/odoo/conf/odoo.conf
↪ -d odoo -u nombre_del_modulo
```

- Reiniciar Odoo:

```
sudo systemctl restart odoo
```

4.4.2. Para la instalación con Docker Compose

Estos comandos se ejecutan desde el directorio de tu proyecto (~/*odoo_project*).

- Instalar un nuevo módulo:

```
docker compose exec web odoo -d <basededatos> -i <nombre_del_modulo>
↪ --stop-after-init
```

- Actualizar un módulo existente:

```
docker compose exec web odoo -d <basededatos> -u <nombre_del_modulo>
↪ --stop-after-init
```

- Reiniciar Odoo:

```
docker compose restart
```

Nota: Reemplaza <basededatos> por el nombre de la base de datos que creaste en la interfaz web de Odoo y <nombre_del_modulo> por el nombre técnico del módulo.

4.4.3. Activar el modo desarrollador (ambos métodos)

Añade `?debug=1` a la URL de tu navegador para activar herramientas de desarrollo avanzadas desde la interfaz web:

```
https://odoo.tudominio.com/web?debug=1
```

4.5. Buenas prácticas post-instalación

4.5.1. Activar actualizaciones automáticas de seguridad

Mantén tu servidor protegido aplicando parches de seguridad de forma automática.

```
sudo apt install unattended-upgrades -y
sudo dpkg-reconfigure --priority=low unattended-upgrades
```

Cuando aparezca el asistente, selecciona Yes.

4.5.2. Backups

Tener una estrategia de copias de seguridad es esencial. Aunque este libro no profundiza en el tema, como mínimo deberías realizar copias periódicas de:

- La base de datos PostgreSQL: Usando `pg_dump`.
- Los archivos adjuntos de Odoo: Es la carpeta definida como `data_dir` en tu `odoo.conf` o el volumen `odoo-web-data` si usas Docker.
- Los módulos personalizados: La carpeta `custom-addons` o `addons`.

Idealmente, estas copias deberían guardarse en un destino externo (S3, otro servidor, etc.).

Capítulo 5

ElCafelito

Hasta ahora hemos preparado el terreno: Odoo está instalado, el entorno está limpio y listo.

Pero trabajar con un ERP sin contexto es como usar hojas de cálculo sin datos: no aprendes nada que puedas aplicar de verdad.

Por eso, en vez de usar ejemplos aislados o productos genéricos, vamos a construir todo el sistema alrededor de una empresa ficticia: ElCafelito.

5.1. ¿Qué es ElCafelito?

ElCafelito es una empresa de café de especialidad que opera en varios canales, cada uno gestionado con el apoyo de módulos específicos de Odoo:

- Suministro a cafeterías, restaurantes y oficinas (B2B): Se gestiona con los módulos de Ventas y CRM. Permite la creación de cotizaciones y pedidos para clientes profesionales. (Los contratos periódicos y otros aspectos avanzados se detallarán en el blog).
- Tienda física con punto de venta (PoS): Utiliza el módulo Point of Sale. Facilita las ventas presenciales, la impresión de tickets y el control de stock en tiempo real.
- Venta online a particulares (B2C): Implementado con el módulo E-commerce. Permite configurar un catálogo de productos, pasarelas de pago y envíos con seguimiento de pedidos.
- Tostado propio: compra de grano verde, transformación y envasado: Se aborda de forma simplificada en este libro mediante la compra directa de variantes a un proveedor. En el blog se profundizará en la parte de Manufactura ligera (MRP) y la planificación de órdenes de fabricación.
- Fidelización con ofertas, packs y campañas: Apoyado por los módulos de Marketing y Cupones. Incluye la creación de newsletters, el envío de campañas de email marketing y la implementación de cupones de descuento y promociones puntuales. (Los sistemas de puntos y otras integraciones personalizadas se abordarán con desarrollos propios en el blog).

Esta estructura, aunque sencilla, permite explorar flujos reales de negocio como ventas (B2B y B2C), compras, stock, contabilidad, producción y marketing.

Si tienes un negocio similar —aunque vendas otro producto— lo que aprenderás en este libro te servirá como base sólida para configurar tu propio sistema en Odoo.

Y si aún no tienes una empresa, pero deseas dominar Odoo de forma práctica, este caso de estudio te permitirá recorrer el sistema de manera realista, sin datos ficticios ni dispersos.

5.2. ¿Por qué una empresa ficticia?

Porque un sistema de gestión no se entiende a trozos.

Veremos mejor por qué se configura un producto de determinada forma cuando lo aplicamos en una venta real.

Comprenderemos mejor los movimientos de stock cuando veamos cómo entra café verde, se tuesta y se transforma en producto vendible.

ElCafelito nos da una narrativa. Un hilo conductor.

Y eso es justo lo que hace falta para no perderse entre menús, checkboxes y pantallas vacías.

5.3. Qué módulos instalaremos

En el próximo capítulo comenzaremos a instalar los primeros módulos necesarios para que ElCafelito empiece a tomar forma en Odoo.

Serán módulos básicos, pero potentes. A lo largo del libro iremos ampliando según lo necesitemos.

De momento, esta es la lista de los primeros módulos que vamos a instalar:

- Ventas
- Compras
- Inventario
- Contabilidad
- Punto de venta (PoS)
- Sitio web / ecommerce
- Marketing

Con estos módulos instalados, tendremos un sistema funcional desde el que empezar a trabajar con datos reales.

Capítulo 6

Primeros pasos en Odoo

Ya tenemos Odoo instalado correctamente, y ahora sí, es momento de construir sobre una base limpia y bien configurada.

En este capítulo vamos a:

- Eliminar la base de datos de prueba
- Crear una nueva base desde cero, sin datos demo y en español
- Instalar los módulos principales necesarios para ElCafelito
- Crear y configurar la compañía desde el panel de ajustes

6.1. Eliminamos la base de datos de prueba

Desde la pantalla principal, pulsamos en Gestionar base de datos. Veremos una lista con las bases disponibles. Seleccionamos la base odoo creada anteriormente y la eliminamos.

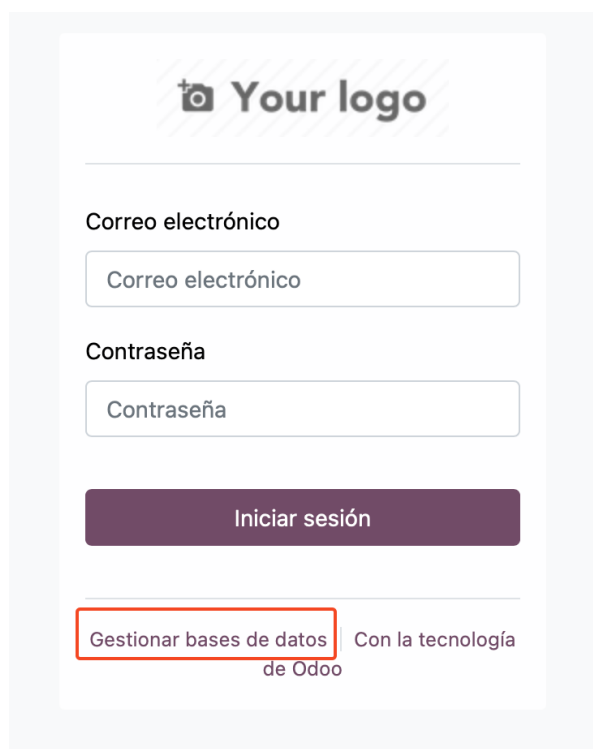


Figura 6.1: Gestionar bases de datos

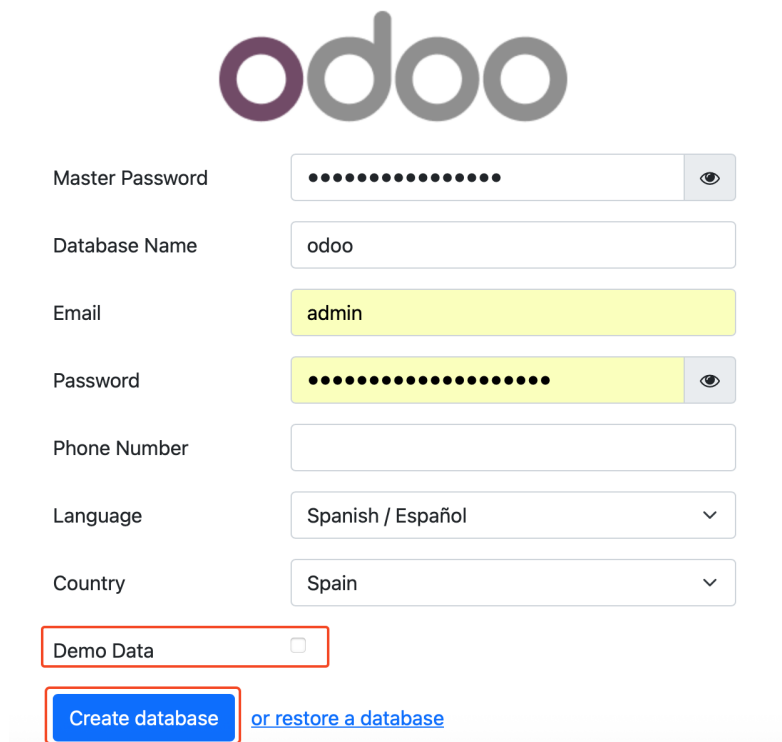
Se abrirá el asistente para crear una nueva base de datos.

La contraseña maestra requerida es la que definimos en el parámetro `admin_passwd` dentro del archivo de configuración.

6.2. Crear una nueva base de datos

Rellenamos los siguientes campos:

- Nombre: odoo
- Usuario administrador: `admin@tudominio.com` (o simplemente `admin`)
- Contraseña: elige una segura, larga y con símbolos
- Idioma: selecciona Spanish / Español
- País: Spain
- Importante: desmarca la opción *Demo Data*



The screenshot shows the Odoo logo at the top. Below it is a form with the following fields:

- Master Password: A text input field with a masked password (dots) and an eye icon to toggle visibility.
- Database Name: A text input field containing the value "odoo".
- Email: A text input field containing the value "admin".
- Password: A text input field with a masked password (dots) and an eye icon to toggle visibility.
- Phone Number: An empty text input field.
- Language: A dropdown menu with "Spanish / Español" selected.
- Country: A dropdown menu with "Spain" selected.
- Demo Data: A checkbox that is currently unchecked.
- At the bottom, there is a blue button labeled "Create database" and a blue link labeled "or restore a database".

Figura 6.2: Nueva base de datos

Pulsamos en Crear base de datos.

Tras unos segundos, accederemos directamente al panel de inicio de Odoo, con el sistema en español y la contraseña ya configurada correctamente.

6.3. Acceso al módulo de aplicaciones

La primera pantalla que veremos es el módulo Aplicaciones, desde donde podemos instalar todas las funcionalidades necesarias.

Desde aquí, usaremos la barra de búsqueda para encontrar rápidamente los módulos deseados.

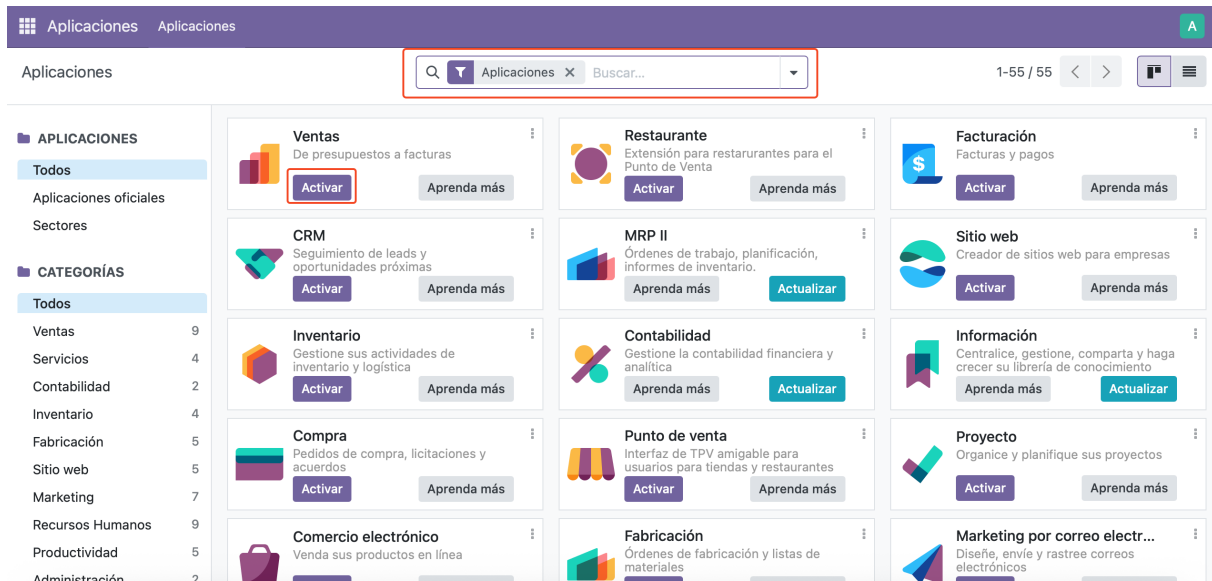


Figura 6.3: Aplicaciones

6.4. Instalamos los módulos principales

Vamos pulsando **Activar** en cada módulo. Al instalar uno, Odoo nos redirigirá automáticamente fuera del panel, así que volvemos al menú *Aplicaciones* para seguir instalando.

Este es el orden que hemos seguido (aunque puede variar sin problema):

1. Ventas

- Esto instalará también automáticamente Facturación, Conversaciones y otros dependientes

2. Compras

3. Inventario

4. Punto de venta

5. Contactos

6. Comercio electrónico

- Aquí es probable que Odoo nos redirija al constructor de tienda. Puedes pulsar en *Saltar y empezar de cero*, y cerrar con la X para volver.

7. Marketing por correo electrónico

6.5. Crear y configurar la compañía

Vamos ahora a crear o editar la compañía desde los Ajustes:

1. Pulsamos el icono superior izquierdo (menú de aplicaciones) y accedemos a Ajustes

2. En el menú lateral, seleccionamos Usuarios y compañías - Compañías

3. Aquí podemos crear nuevas compañías o editar la existente

4. En nuestro caso, editamos la que aparece por defecto, normalmente *My Company*

Rellenamos los datos básicos:

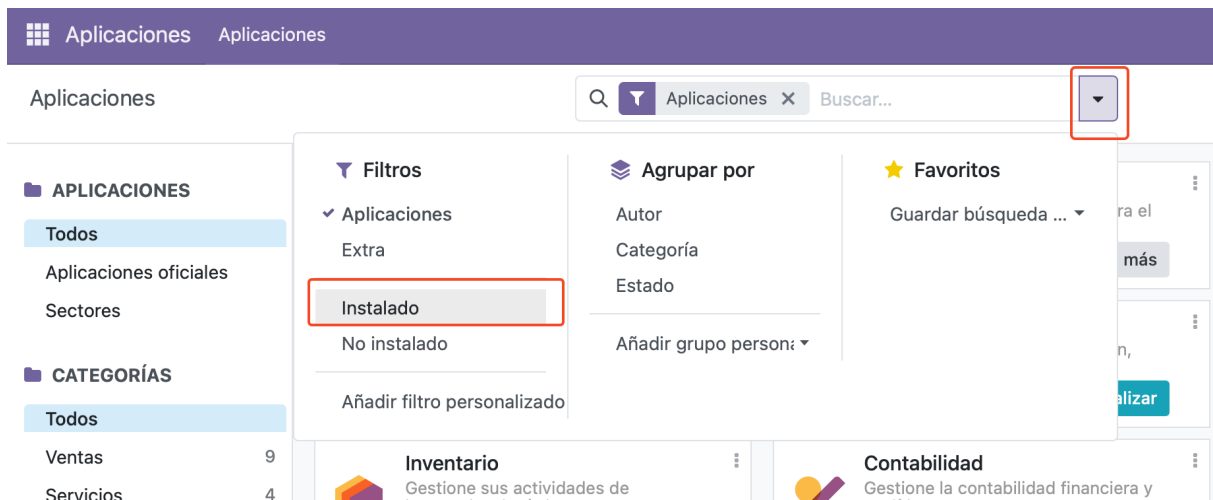


Figura 6.4: Filtro de apps

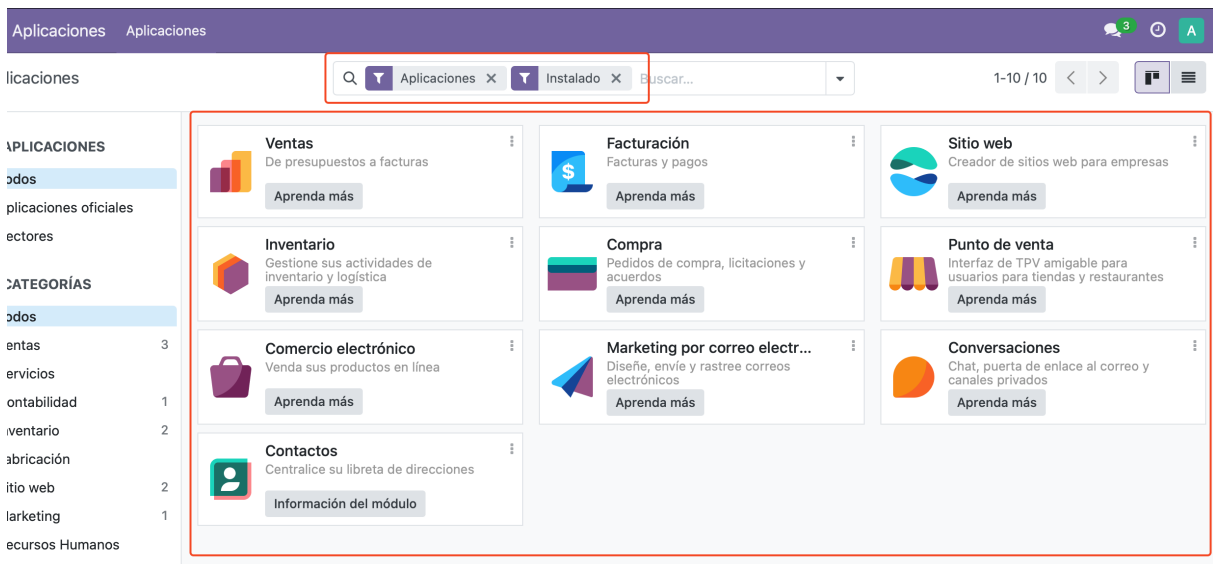


Figura 6.5: Apps instaladas

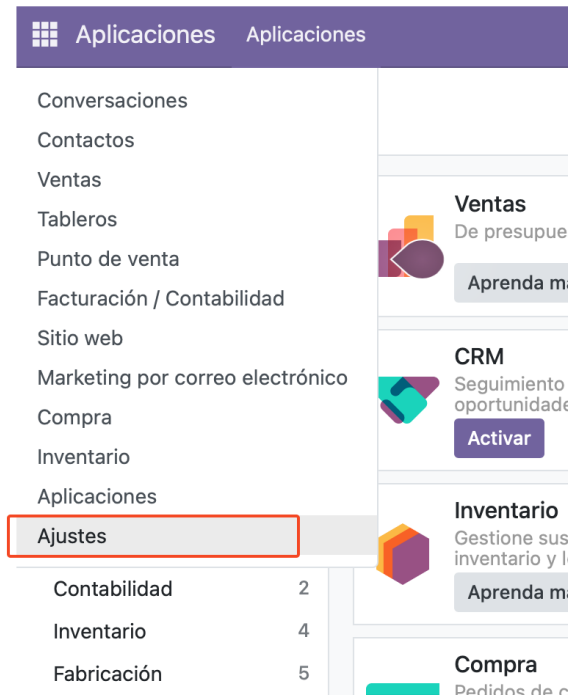


Figura 6.6: Acceso a compañías

- Nombre: *ElCafelito*
- Dirección, teléfono, NIF si lo deseas
- Logo si ya lo tienes listo

Odoo guarda automáticamente los cambios al salir del formulario, pero si lo prefieres puedes forzar el guardado pulsando el icono de nube con flecha hacia arriba.

6.6. Revisión general de ajustes

Antes de empezar a trabajar con datos reales, conviene revisar con calma los Ajustes Generales del sistema. Aunque muchas opciones vienen bien configuradas por defecto, hay otros aspectos que pueden adaptarse mejor a las necesidades de cada empresa.

Y sobre todo, es importante conocer qué puede hacer el sistema desde el principio, incluso si no lo vamos a activar todo ahora.

Verás que algunas opciones están marcadas con la etiqueta Enterprise. Significa que forman parte de la edición de pago de Odoo y no las tendremos disponibles. Aun así, muchas de estas funciones tienen alternativas equivalentes en la OCA (Odoo Community Association) o incluso mejores módulos desarrollados por terceros disponibles en la tienda de aplicaciones de Odoo.

La versión Community ofrece ya una cantidad de funcionalidades sorprendente para cualquier pequeño negocio, y muchas empresas pueden funcionar perfectamente con ella.

A continuación destacamos algunas secciones clave dentro de los ajustes:

6.6.1. Opciones generales

- Puedes personalizar el color de marca y el diseño de los documentos que Odoo genera (presupuestos, facturas, albaranes...). Para empezar, son más que suficientes.
- Las unidades de medida por defecto son kilogramos y metros cúbicos. Puedes cambiarlas si lo necesitas.
- El sistema viene con el restablecimiento de contraseña activado por defecto. Muy útil si trabajas en equipo o quieres invitar a otros usuarios.

Nuevo Compañías
EiCafelito

Nombre de la empresa
EiCafelito

Información general Ramas

Dirección Dirección Ficticia, 1
Calle 2...
Puerto de Sagunto València (Valencia) 46520
España

NIF ?

ID de la compañía ?

Moneda EUR

Facturae signature certificate
Date Start Date End
Añadir una línea

Teléfono

Móvil

Correo electrónico

Sitio web p. ej. <https://www.odoo.com>

Dominio de correo electrónico

Color

Figura 6.7: Guardar cambios

- Odoo trae activada la opción de enviar un correo resumen con métricas clave a los usuarios nuevos. Puedes configurarlo o ignorarlo si no lo necesitas.
- Hay muchas integraciones opcionales disponibles (Google Imágenes, plugins de correo, autenticación externa, reCAPTCHA...). No son necesarias para empezar.

6.6.2. Ventas

- Si vendes productos con variantes (ej. tamaño o molido del café), puedes activar la opción de variantes de producto desde aquí. Esto afectará a Ventas, Compras e Inventario a la vez.
- También puedes habilitar descuentos, listas de precios, márgenes o incluso solicitar firma o pago online para confirmar pedidos.
- Hay conectores disponibles para calcular gastos de envío con transportistas como UPS o DHL, pero son Enterprise. Aun así, puedes crear tarifas fijas manualmente.
- La opción de bloquear pedidos confirmados está pensada para cuando varias personas interactúan con el sistema. Una vez se confirma un pedido, pasa a un estado de bloqueo que evita modificaciones salvo que se desbloquee de forma explícita, quedando así registrado en el chatter que Odoo incorpora en todos los documentos. Depende de ti activarlo o no.

6.6.3. Compras

- Similar a Ventas: puedes activar variantes, unidades, embalajes...
- La opción de acuerdos de compra o licitaciones puede ser útil si trabajas con proveedores recurrentes.
- El dropshipping está disponible y se puede configurar tanto desde compras como desde inventario.

6.6.4. Inventario

- Aquí hay muchas opciones potentes: trazabilidad con números de serie o lotes, ubicaciones, rutas multi-etapa, etc.
- Si estás empezando o tienes un almacén pequeño, no es necesario activar trazabilidad ni ubicaciones complejas.
- Puedes dejarlo en modo simple y escalar después.
- El módulo de códigos de barras es Enterprise, pero hay alternativas en la OCA.

6.6.5. Facturación y contabilidad

- Revisa los impuestos por defecto, la moneda y el país fiscal.
- Si vendes en España, se te habrá cargado automáticamente el plan contable español.
- Puedes elegir entre *facturar lo pedido* o *facturar lo entregado*. La diferencia está en que en la última, el sistema va marcando como *facturable* las posiciones que se le han entregado completa o parcialmente al cliente, mientras que en la primera, te sugerirá facturar todo el pedido tan pronto como se confirme, aunque no se haya entregado nada al cliente.
- Si tienes previsto recibir pagos online o enviar facturas electrónicas, hay opciones para ello en esta misma pestaña.
- El campo de términos y condiciones puede personalizarse desde aquí para que aparezca en tus presupuestos y facturas.

6.6.6. Marketing por correo electrónico

- Puedes activar campañas de correo y gestionar listas de contactos.
- Para enviar correos de forma fiable, conviene usar un servicio SMTP externo. Personalmente, recomiendo Postmark (poco más de 10€ / mes por 10.000 correos), pero hay otras alternativas como Mailgun, Amazon SES o Sendinblue.
- El servidor de correo saliente es necesario tanto para el marketing como para los correos transacciones (confirmaciones de pedido, comunicaciones con los clientes desde el sistema, etc).

6.6.7. Punto de venta

- Si tienes una tienda física, aquí puedes configurar formas de pago, descuentos, TPVs, recibos personalizados, propinas, y más.
- Muchas de las opciones más potentes (como dispositivos físicos conectados o métodos de pago avanzados) están orientadas a negocios con hardware profesional.
- Aun así, se puede empezar perfectamente con un TPV virtual y recibir pagos en efectivo o tarjeta.

En definitiva, no es necesario activar todo ahora. Lo importante es:

- Saber qué puedes hacer
- Tener una base razonable desde la que crecer
- Y conocer que Odoo, incluso en su edición gratuita, ya es una herramienta completa

Terminamos así la fase de preparación.

En el próximo capítulo empezaremos a introducir datos reales en el sistema, y a usar Odoo como lo haríamos en cualquier negocio: productos, clientes y las primeras ventas de ElCafelito.

6.7. Ajustes seleccionados para ElCafelito

Después de revisar todas las opciones disponibles en los Ajustes Generales, estos son los que hemos decidido dejar activos o configurar desde el principio para ElCafelito.

No es una configuración definitiva, pero representa un punto de partida funcional, pensado para un negocio pequeño y con operaciones reales.

6.7.1. Opciones generales

- Configurado diseño de documento con formato Boxed y color de marca en marrón claro
- Configurado servidor SMTP propio (Postmark, Mailgun...)
- Desactivado el uso de servidor Gmail para evitar conflictos
- Desactivado el correo resumen con métricas

6.7.2. Ventas

- Activadas variantes de producto (molienda, tueste...)
- Activadas unidades de medida
- Activada cuadrícula de variante
- Activados márgenes, descuentos y listas de precios
- Activadas tarjetas de fidelidad y de regalo
- Firma en línea y pago online disponibles
- Política de facturación: “facturar lo que se entrega”.

6.7.3. Compras

- Activados acuerdos de compra
- Facturación por cantidades recibidas
- Activada cuadrícula de variante
- Dropshipping no necesario (se vende desde el almacén propio)

6.7.4. Inventario

- Política de picking configurada como enviar todo a la vez
- Activadas advertencias en operaciones
- Desactivada confirmación por SMS
- Activada confirmación por correo electrónico
- Activada trazabilidad por lote (producto con caducidad)
- Activadas fechas de caducidad y visualización en albaranes
- No se han activado rutas multietapa (almacén sencillo)
- No se muestran número de lote ni fecha de caducidad en facturas
- Impresión de códigos de barras GS1 no activada de momento

Nota: Odoo permite imprimir etiquetas en formato estándar GS1 para productos con números de lote o serie.

Este estándar se utiliza ampliamente en trazabilidad logística y permite codificar información como el número de lote, la fecha de caducidad o el identificador del producto en un único código de barras.

Para la operativa de ElCafelito, no es necesario activarlo. Pero si en el futuro necesitas cumplir con requisitos de trazabilidad más exigentes o trabajar con lectores industriales compatibles con GS1, puedes habilitar esta opción fácilmente desde los ajustes de Inventario.

6.7.5. Facturación y contabilidad

- Activado análisis de margen
- El resto de ajustes se mantienen por defecto

6.7.6. Marketing por correo electrónico

- Configurado SMTP dedicado (mismo servidor que para correos transaccionales)
- Se recomienda separar los servidores más adelante si se envían muchos correos masivos

Las secciones Sitio web y Punto de venta no se han configurado por ahora. Más adelante evaluaremos su uso.

Recuerda pulsar Guardar al acabar de configurar todas las opciones que selecciones.

Esta configuración nos permite empezar a trabajar con ElCafelito de forma realista, cubriendo tanto la venta online como las operaciones internas.

Si más adelante vemos que necesitamos algo adicional, como multialmacén, procesos por etapas o impresión avanzada de etiquetas, volveremos a esta sección y haremos los ajustes necesarios.

Capítulo 7

Creación de (algunos) maestros

Hasta ahora hemos preparado el sistema, configurado la compañía, instalado los módulos necesarios y ajustado los parámetros iniciales. Es el momento de introducir los primeros datos reales en ElCafelito.

En este capítulo vamos a crear los elementos base que componen cualquier ERP: productos, clientes, categorías, atributos... En el mundo de los sistemas de gestión, a estos elementos se les conoce como maestros.

7.1. ¿Qué es un maestro?

Un maestro es cualquier ficha base que alimenta los procesos del sistema. Un producto, un cliente, una categoría o un impuesto no generan movimiento por sí mismos, pero son imprescindibles para que todo lo demás funcione.

Por eso, antes de hacer presupuestos, albaranes o facturas, debemos definir primero estos elementos. Si los construimos bien desde el principio, evitamos errores y ganamos en agilidad más adelante.

7.2. Interfaz de Odoo: ficha, botones y chatter

Cada vez que accedas a la ficha de un producto, cliente o documento, verás una estructura común:

- Una zona superior con acciones: *Editar, Crear, Imprimir, Enviar por correo*, etc.
- Una zona principal con pestañas, campos, y valores organizados por bloques
- Y a la derecha (o abajo en algunas vistas), el chatter

El chatter es una funcionalidad clave en Odoo. Aquí queda registrada:

- La creación del documento
- Cualquier modificación relevante
- Comentarios añadidos manualmente
- Correos enviados desde el sistema
- Cambios de estado o validaciones

No hace falta escribir nada en él, pero conocerlo y saber que todo se queda registrado es una de las grandes ventajas de trabajar con un ERP como Odoo.

A partir de aquí, empezamos con los maestros: contactos (proveedores y clientes), categorías de productos, atributos, productos...

7.3. Crear contactos: cliente y proveedor

En Odoo 17 ya no existe una distinción estricta entre “cliente” y “proveedor” como ocurría en versiones anteriores.

Un mismo contacto puede actuar como ambos, y será el uso lo que determine su papel: si le compramos, es proveedor; si le vendemos, es cliente.

Por eso, en este punto vamos a crear dos contactos básicos: uno que actuará como proveedor y otro como cliente.

Además, aprovecharemos para conocer los campos más útiles dentro de la ficha de contacto.

7.3.1. Proveedor: ProveCafé S.L.

1. Accedemos al módulo Contactos
2. Pulsamos en Nuevo
3. En la parte superior, seleccionamos Compañía
4. Completamos los siguientes campos:
 - Nombre
 - Dirección
 - NIF (recomendable dejarlo configurado si vas a emitir documentos legales)
 - Correo electrónico
 - Teléfono o móvil
 - Sitio web (si aplica)
 - En la pestaña Contactos y direcciones, podemos añadir:
 - Personas de contacto
 - Direcciones específicas de facturación o entrega (útil en estructuras más complejas)

The screenshot shows the Odoo contact management interface. At the top, there's a navigation bar with 'Nuevo' and 'Contactos ProveCafé S.L.'. Below that, there are summary statistics for 'Ventas' (0), 'Compras' (0), 'Tasa de entrega a tiempo' (0%), and 'Facturado' (0,00). The main content area is titled 'ProveCafé S.L.' and has two tabs: 'Individuo' and 'Compañía' (selected). The form fields are as follows:

Dirección	Calle Inventada, 123 Calle 2... 46520 Puerto de Sagunto València (Valencia) (ES) España	Teléfono	
NIF ?	ESA00000000	Móvil	600111222
		Correo electrónico	info@provecafesl.com
		Sitio web	https://www.provecafesl.com
		Etiquetas	p. ej., "B2B", "VIP", "consultoría", ...

Below the form, there are tabs for 'Contactos y direcciones', 'Ventas y compras', 'Facturación / Contabilidad', and 'Notas internas'. The 'Contactos y direcciones' tab is active, showing an 'Añadir' button and a list of contacts and addresses:

	Miguel Director de compras miguel@provecafesl.com		46520 Puerto de Sagunto València (Valencia) (ES) España
--	---	--	--

Figura 7.1: Información principal del contacto

En la pestaña Ventas y compras:

- Comprador: persona interna responsable de gestionar este proveedor
- Condiciones de pago: seleccionamos una ya configurada (por ejemplo, *30 días*)
- Moneda del proveedor: *EUR*
- Posición fiscal: *Régimen Nacional* (para proveedores y clientes en España)

En la pestaña Facturación / Contabilidad:

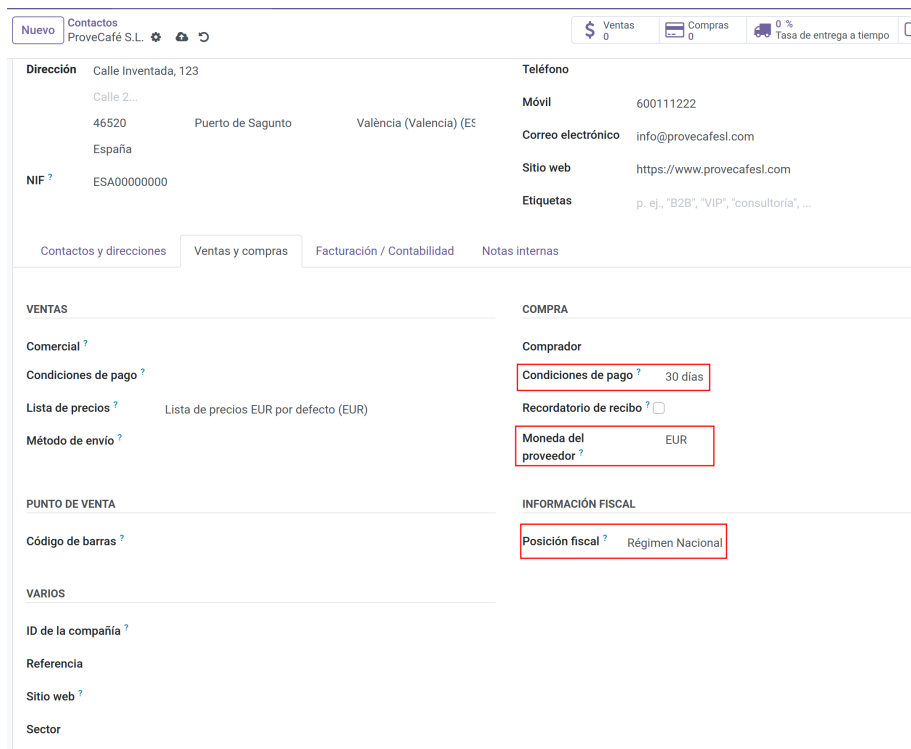


Figura 7.2: Pestaña ventas y compras

- Cuentas bancarias: opcional, útil si queremos registrar el IBAN del proveedor o cliente para transferencias

Y en Notas internas, podemos dejar comentarios relevantes.
Guardamos el contacto.

7.3.2. Cliente: Carlos López

Repetimos el proceso anterior, pero esta vez seleccionamos Individuo como tipo de contacto.

1. Nombre
2. Dirección
3. Correo, teléfono, ...

En Ventas y compras, podemos asignar:

- Comercial: (opcional) persona interna encargada de este cliente. Esto es útil si más adelante queremos filtrar ventas o comisiones por responsable.
- Condiciones de pago
- Lista de precios: esto permite aplicar descuentos personalizados o tarifas especiales
- Método de envío: si trabajamos con reglas de reparto o integración logística

En este caso, el cliente queda preparado para ser usado en nuestros primeros presupuestos y ventas.

A partir de ahora, todos los productos, presupuestos, facturas o pedidos de compra que creemos podrán referenciar directamente a estos contactos, simplificando y acelerando el flujo de trabajo.


Pasemos ahora a crear productos y, para ello, preparemos el terreno creando antes categorías y atributos.

7.4. Crear categorías de producto

Antes de crear productos, vamos a definir las categorías internas. Estas categorías sirven para organizar los productos de forma lógica, tanto visualmente como a nivel operativo.

Individuo Compañía

ProveCafé S.L.



Dirección Calle Inventada, 123
Calle 2...
46520 Puerto de Sagunto València (Valencia) (ES)
España

NIF ? ESA00000000

Teléfono
Móvil 600111222
Correo electrónico info@provecafesl.com
Sitio web https://www.provecafesl.com
Etiquetas p. ej., "B2B", "VIP", "consultoría", ...


Contatos y direcciones Ventas y compras **Facturación / Contabilidad** Notas internas




CUENTAS BANCARIAS		
Número de cuenta	Banco	Envía...
Añadir una línea		

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

Formato BIS Billing 3.0
Dirección electrónica de Peppol (EAS) ? 9920 - Agencia Española de Administración Tributaria
Punto de conexión Peppol ? ESA00000000


Figura 7.3: Pestaña Facturación / Contabilidad

Nuevo **Contactos**
Carlos López 

\$ Ventas 0  Compras 0  Tasa de entrega a tiempo Todavía no hay información  Fac 0,00

Individuo Compañía

Carlos López



Contacto Calle Siderurgia, 789
Calle 2...
46015 Valencia València (Valencia)
España

NIF ? p. ej., ESA00000000

Puesto de trabajo p. ej. director de ventas
Teléfono
Móvil
Correo electrónico carloslopez@correo.com
Sitio web p. ej. https://www.odoo.com
Título p. ej. Señor
Etiquetas p. ej., "B2B", "VIP", "consultoría", ...

Contactos y direcciones Ventas y compras **Facturación / Contabilidad** Notas internas

Añadir

Figura 7.4: Información principal del contacto

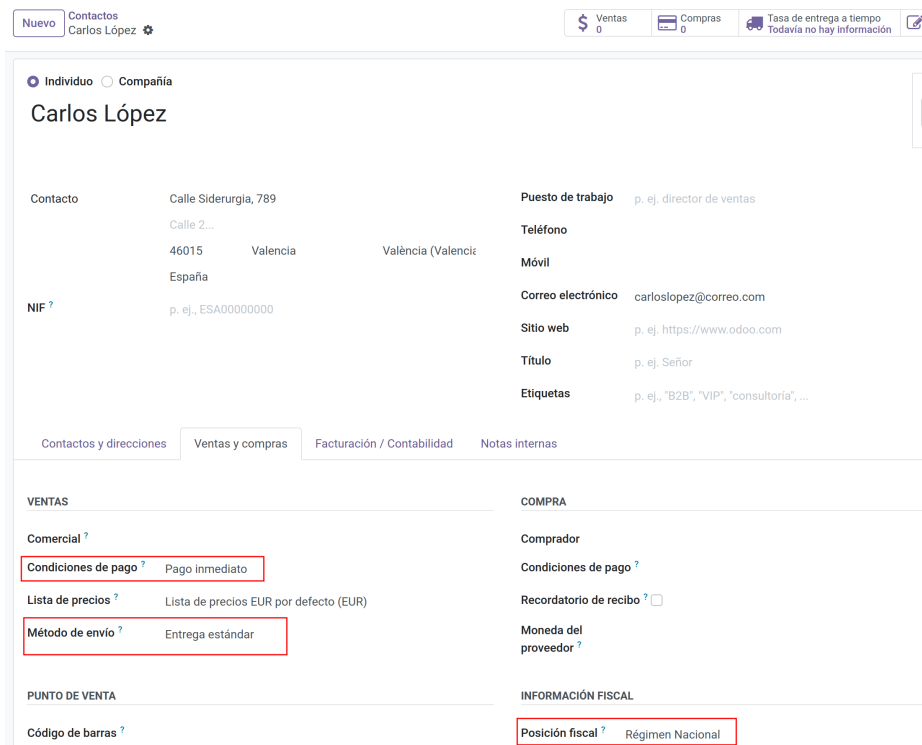


Figura 7.5: Pestaña ventas y compras

No deben confundirse con las categorías del ecommerce (esas se definen por separado si montamos la tienda online).

Las categorías internas permiten:

- Agrupar productos en informes
- Filtrar inventario o ventas por tipo de producto
- Asignar reglas contables o logísticas específicas
- Ordenar la estructura del catálogo desde el punto de vista de gestión

Conviene crearlas antes que los productos, para poder asignarlas directamente desde el primer momento, aunque siempre podremos ajustar la categoría de un producto a posteriori.

7.4.1. Una nota sobre estrategia de categorización

Podríamos haber optado por categorizar el café según su formato (en grano, molido fino, etc.), pero eso no aporta valor de análisis real. El formato es una característica de presentación del producto, y se gestionará mejor como atributo de variante.

Lo que realmente interesa agrupar a nivel estratégico son los tipos de café, ya que nos permitirá responder a preguntas como:

- ¿Qué línea de productos se vende mejor?
- ¿Cuál es el comportamiento de los blends frente a los cafés de origen único?

Por eso hemos optado por una estructura basada en el tipo de producto, no en su presentación.

7.4.2. Categorías iniciales para ElCafelito

Estas son las categorías que vamos a utilizar como punto de partida. Puedes añadir más en el futuro si lo necesitas, pero con estas cubrimos lo esencial:

- Café
 - Blends
 - Arábica
 - Robusta
 - Origen único
- Cafeteras
- Molinillos
- Accesorios (filtros, jarras, etc.)
- Packs y regalos
- Merchandising (camisetas, tazas, bolsas...)

7.4.3. Cómo crear las categorías

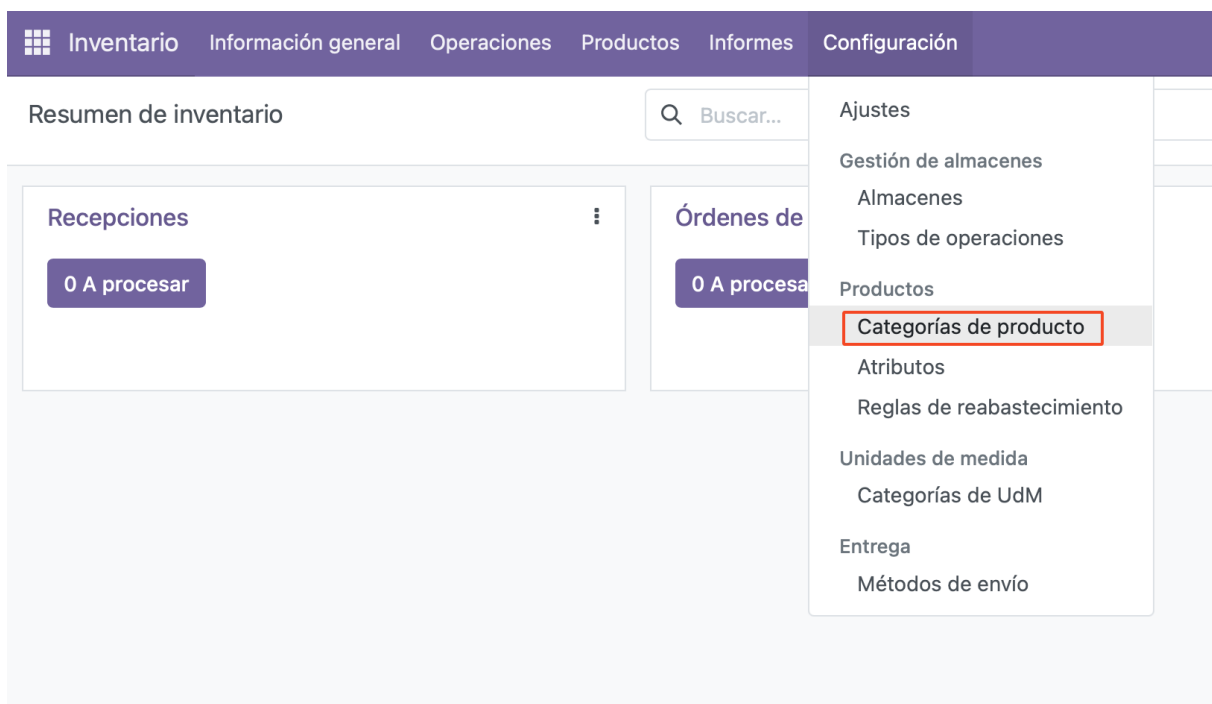


Figura 7.6: Acceso a categorías de producto

1. Accedemos al módulo Inventario
2. En el menú superior, pulsamos en Configuración → Categorías de producto
3. Pulsamos en Nuevo
4. Rellenamos:
 - Nombre (por ejemplo, *Blends*)
 - Categoría padre: si corresponde (por ejemplo, *Café*)
 - Método de coste: seleccionamos *Coste promedio (AVCO)*. Esto nos permite mantener actualizado el valor del stock cuando el precio de compra varía con el tiempo.
 - Estrategia de salida: para los productos de café, seleccionamos *First Expiry First Out (FEFO)*. Esta opción garantiza que los productos con la fecha de caducidad más cercana se entregan antes.
 - Para productos sin caducidad (como merchandising), podríamos optar por *First In First Out (FIFO)* o incluso dejarlo en orden por defecto.

Repetimos el proceso para cada categoría. Una vez creadas, las usaremos al definir nuestros productos.

Nuevo Categorías de producto
Café / Arábica

Productos
0

Categoría
Arábica

Categoría padre Café

LOGÍSTICA

Forzar estrategia de salida ? First Expiry First Out (FEFO)

VALORACIÓN DEL INVENTARIO

Método de coste ? Coste promedio (AVCO)

Figura 7.7: Categoría cumplimentada

7.5. Crear atributos y variantes

Muchos productos no cambian de esencia aunque se presenten en distintos formatos. En Odoo, esto se gestiona mediante atributos, que permiten definir variantes de un mismo producto.

Por ejemplo, el café *Cafetardo Blend* puede venderse:

- En grano
- Molido fino
- Molido medio
- Molido grueso

En lugar de crear una ficha de producto distinta para cada presentación, creamos un único producto con variantes. Esto tiene varias ventajas:

- Mantenemos agrupado el stock bajo una sola referencia lógica
- Facilitamos el análisis de ventas por producto
- Simplificamos el mantenimiento del catálogo

7.5.1. Qué atributos vamos a usar

Para ElCafelito, crearemos los siguientes atributos:

1. Formato

- En grano
- Molido fino
- Molido medio
- Molido grueso

2. Tueste (*opcional, según la gama de productos*)

- Claro
- Medio
- Oscuro

3. Tamaño del paquete

- 250 g

- 500 g
- 1 kg

Puedes ampliar o ajustar estos atributos según lo que vendas. También puedes decidir si se aplican todos a un producto, o solo algunos.

7.5.2. Cómo crear un atributo

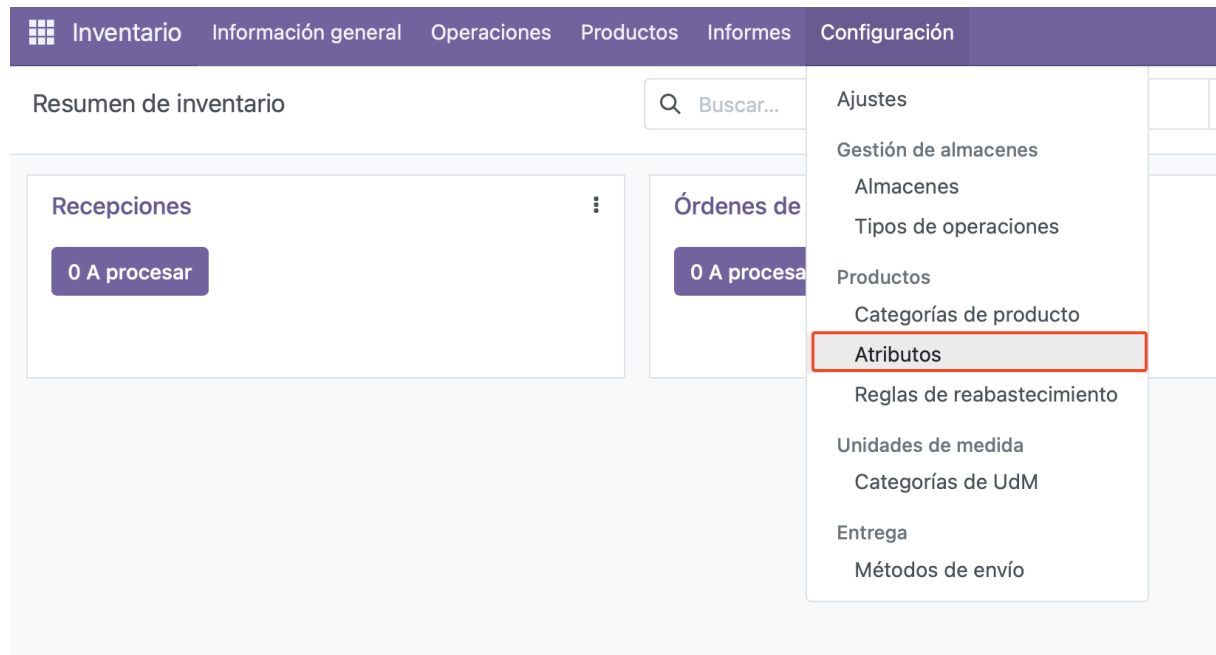


Figura 7.8: Acceso a atributos

1. Accedemos al módulo Inventario
2. En el menú superior, pulsamos en Configuración → Atributos
3. Pulsamos en Nuevo
4. Rellenamos los campos del formulario:
 - Nombre del atributo: escribimos el nombre (por ejemplo, *Formato*)
 - Tipo de pantalla: dejamos seleccionada la opción *Radio*. Esto indica cómo se mostrará en el configurador del producto.
 - Modo de creación de variantes: dejamos *Instantáneamente*, que es lo habitual. Esto generará automáticamente todas las combinaciones posibles cuando usemos varios atributos.
 - Visibilidad del filtro de comercio electrónico: mantenemos *Visible*, para que el cliente pueda filtrar por este atributo si tenemos tienda online.
 - Valores del atributo: pulsamos en *Añadir una línea* y añadimos cada valor uno a uno (por ejemplo, *En grano*, *Molido fino*, etc.)

Repetimos el proceso para los demás atributos.

Puedes cambiar el orden de los valores arrastrándolos si quieres que aparezcan en un orden específico al mostrarse como opción en tienda o TPV.

Más adelante, al crear productos, seleccionaremos qué atributos aplicar, y Odoo generará automáticamente las variantes correspondientes.

Con los atributos definidos, ya podemos pasar a crear nuestros primeros productos.

The screenshot shows the 'Nuevo Formato' (New Format) form in Odoo. The form is divided into several sections:

- Nombre del atributo** and **Formato**: Input fields for the attribute name and format.
- Tipo de pantalla**: A radio button group with options: Radio (selected), Píldoras, Seleccionar, Color, and Casilla múltiple (opción).
- Modo de creación de variantes**: A radio button group with options: Instantáneamente (selected), Dinámicamente, and Nunca (opción).
- Visibilidad del filtro de comercio electrónico**: A radio button group with options: Visible (selected) and Oculto.
- Valores de atributo**: A table with columns: Valor, Es valor personalizado, and Precio adicional por defecto.

Valor	Es valor personalizado	Precio adicional por defecto
En grano	<input type="checkbox"/>	0,00
Molido fino	<input type="checkbox"/>	0,00

Figura 7.9: Atributo formato cumplimentado

7.6. Crear productos

Una vez definidas las categorías y los atributos, podemos empezar a crear productos. Odoo distingue entre productos simples (sin variantes) y productos con variantes (por ejemplo, distintos formatos o tamaños).

Todos los productos deben pertenecer a una categoría interna, y en función de si se trata de un bien físico o no, se comportarán de forma distinta en el sistema.

7.6.1. Tipos de producto

Al crear un producto, Odoo nos permite elegir entre:

- Producto almacenable: productos físicos que se gestionan con stock (café, tazas, accesorios...)
- Consumible: productos que no se controlan en inventario (ideal para cosas sin trazabilidad o bajo valor)
- Servicio: productos no físicos (por ejemplo, un servicio de suscripción, formación, etc.)

Para ElCafelito, la mayoría de productos serán almacenables.

7.6.2. Crear un producto simple

Vamos a crear un producto básico sin variantes, por ejemplo, una taza con el logo de la marca.

1. Accedemos al módulo Inventario
2. En el menú superior, pulsamos en Productos → Productos
3. Pulsamos en Nuevo
4. Completamos los siguientes campos:

En la pestaña Información general rellenamos:

- Nombre: *Taza ElCafelito*
- Puede ser vendido: activado (esto hará que sea elegible en pedidos de venta)
- Puede ser comprado: activado (esto hará que sea elegible en pedidos de compra)
- Tipo de producto: *Almacenable*
- Categoría de producto: *Merchandising*

- Referencia interna: TAZACAFELITO01
- Precio de venta: 10 €
- Unidad de medida: Unidad(s)
- Impuestos del cliente: 21 % G (Bienes)
- Política de facturación: Cantidades entregadas
- Coste: lo dejamos en 0,00 €, ya que al trabajar con coste promedio (AVCO), el valor se calculará automáticamente tras las primeras compras.

Nota: si usas códigos de barras, también puedes registrarlo aquí. En nuestro caso lo dejaremos vacío de momento.

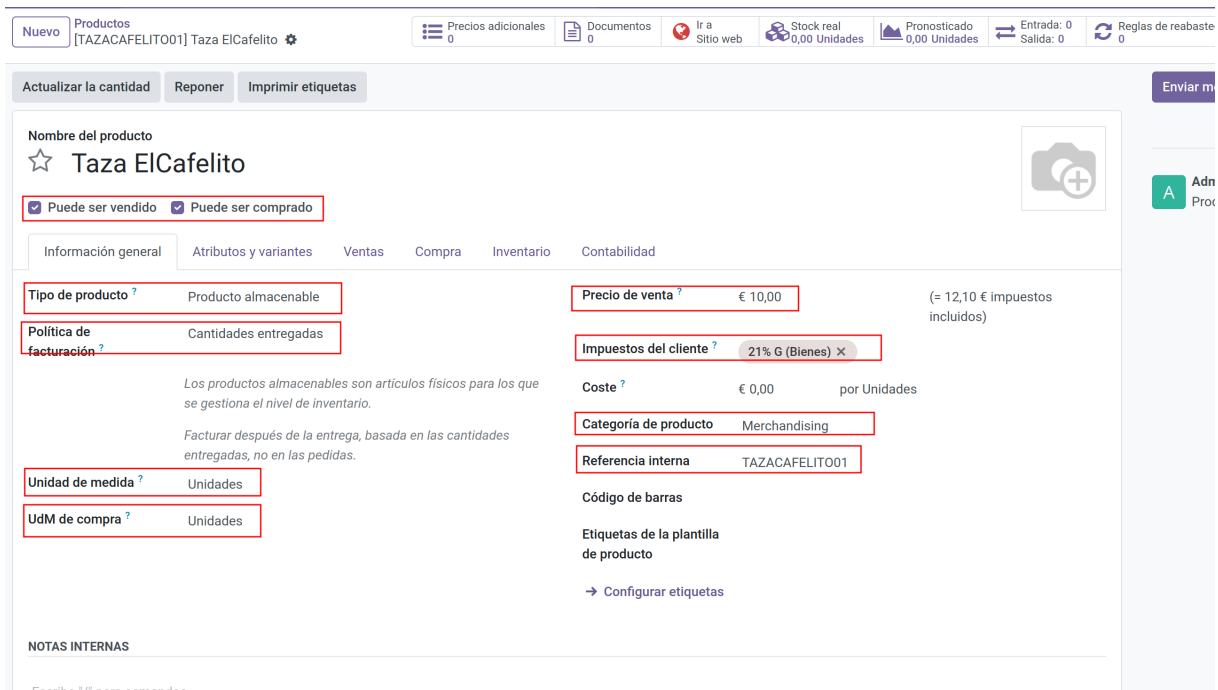


Figura 7.10: Información general

En la pestaña Ventas:

- Este producto no estará disponible en TPV, así que dejamos la casilla sin marcar
- No configuramos productos alternativos ni accesorios, pero podríamos hacerlo más adelante
- En caso de vender online, podríamos decidir si permitir su compra estando fuera de stock o no

En la pestaña Compra:

Pulsamos sobre el icono de ajustes que aparece en la parte superior derecha de la lista de proveedores y añadimos Código de producto del proveedor. Esto nos permitirá que en los documentos de compra a este producto se haga referencia con la referencia del proveedor, lo cual facilitará la gestión por su parte

- Añadimos como proveedor a ProveCafé S.L. desde el listado
- Código de producto del proveedor: referencia del producto del proveedor, por ejemplo, TAZA01
- Precio: Precio al que compramos este producto
- Impuestos del proveedor: 21 % G (Bienes)
- Política de control: seleccionamos Sobre cantidades recibidas

En la pestaña Inventario:

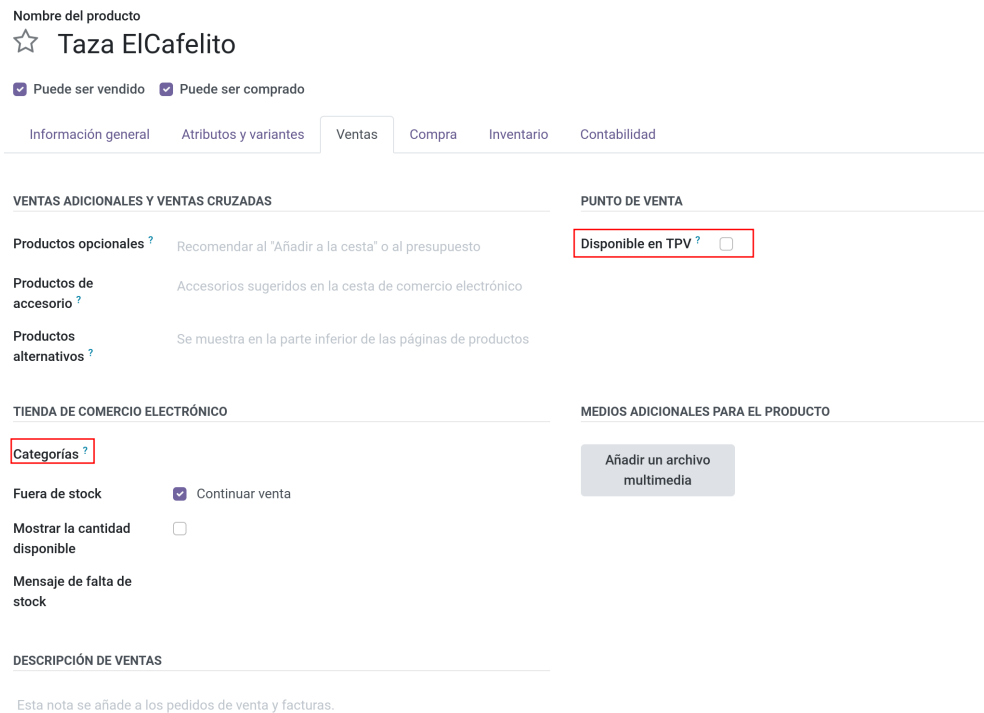


Figura 7.11: Pestaña ventas del producto

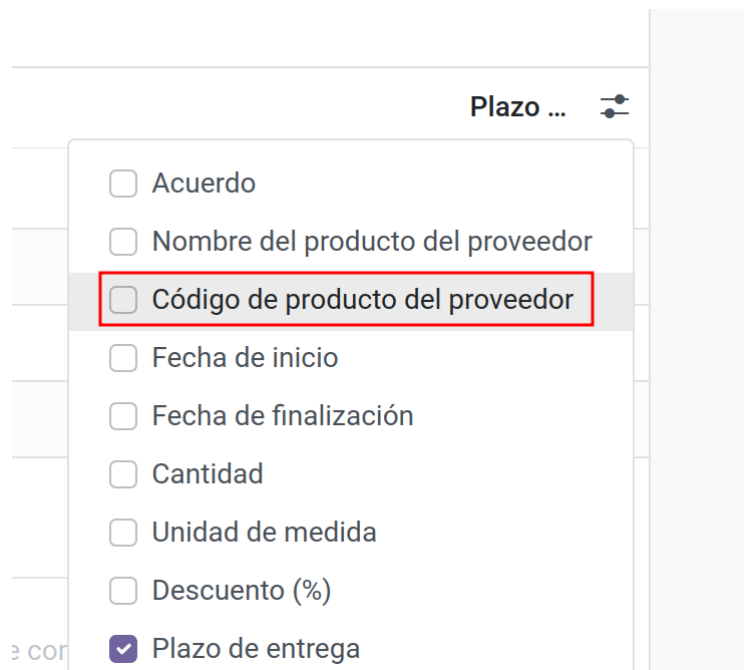


Figura 7.12: Habilitar columnas adicionales en una lista



Figura 7.13: Pestaña compra del producto

- Ruta: *Comprar*
- Trazabilidad: *Sin rastreo*, ya que no necesitamos controlar lotes ni números de serie
- El resto de campos (peso, volumen, código HS, etc.) se pueden dejar por defecto

Podríamos añadir otros datos relevantes como peso, volumen, plazo de entrega que prometemos al cliente desde que se confirma el pedido de venta hasta que se entrega, etc.

El origen de los bienes y el HS Code pueden ser de utilidad para mostrar en facturas a otras empresas.

Con esto, el producto *Taza ElCafelito* está completamente configurado.

Ya está listo para usarse en compras, ajustes de inventario o ventas.

A continuación, vamos a ver cómo crear productos con variantes utilizando los atributos definidos anteriormente.

Consejo: una vez creado un producto, puedes consultar desde los botones que hay en la parte superior de la ficha datos clave como: - Stock actual y pronosticado - Entradas y salidas planificadas - Total vendido o comprado históricamente - Reglas de abastecimiento aplicables

Esto te permite evaluar con precisión el comportamiento de cada referencia a lo largo del tiempo.

7.6.3. Crear un producto con variantes

Ahora que ya tenemos definidos nuestros atributos, podemos crear un producto con variantes.

Vamos a dar de alta un café de especialidad que se vende en varios formatos: en grano o molido, y en diferentes tamaños de paquete.

1. Accedemos al módulo Inventario
2. En el menú superior, pulsamos en Productos → Productos
3. Pulsamos en Nuevo

En la pestaña Información general, rellenamos:

- Nombre: *ElCafetardo Etiopía*
- Puede ser vendido: activado
- Puede ser comprado: activado
- Tipo de producto: *Almacenable*
- Categoría de producto: *Café / Origen único*
- Precio de venta: introducimos un precio base (por ejemplo, 10 €). Este servirá como punto de partida sobre el que aplicar recargos en las variantes.
- Unidad de medida: *Unidad(s)*
- Impuestos del cliente: *21 % G (Bienes)*

- Política de facturación: *Cantidades entregadas*
- Coste: lo dejamos en 0,00 €, el sistema lo cumplimentará tras la primera compra

Tras guardar, algunos campos desaparecen de la plantilla y pasan a depender de las variantes generadas. Un ejemplo es la referencia interna.

Nombre del producto
☆ ElCafetardo Etiopía

Puede ser vendido Puede ser comprado

Información general | Atributos y variantes | Ventas | Compra | Inventario | Contabilidad

Tipo de producto ? Producto almacenable **Precio de venta ? € 10,00** (= 12,10 € impuestos incluidos)

Política de facturación ? Cantidades entregadas **Impuestos del cliente ? 21% G (Bienes) x**

Los productos almacenable son artículos físicos para los que se gestiona el nivel de inventario.
Facturar después de la entrega, basada en las cantidades entregadas, no en las pedidas.

Unidad de medida ? Unidades **Etiquetas de la plantilla de producto**
→ Configurar etiquetas

UdM de compra ? Unidades

NOTAS INTERNAS

Figura 7.14: Información general

En la pestaña Atributos y variantes:

- Pulsamos en Añadir una línea
- Seleccionamos los atributos que aplican a este producto:
 - *Formato*: En grano, Molido fino, Molido medio, Molido grueso
 - *Tamaño del paquete*: 250 g, 500 g, 1 kg

Odoo generará automáticamente todas las combinaciones posibles entre los valores seleccionados.

Una vez guardado el producto, se crearán automáticamente las variantes.

Si hay combinaciones que no existen en catálogo, podemos eliminarlas desde la pestaña Variantes. Por ejemplo, en ElCafelito no creamos en el café molido de 1 kg, así que esas variantes han sido eliminadas.

7.6.3.1. Configurar recargos en las variantes

El precio de cada variante no se introduce directamente en su ficha, sino que se gestiona desde la plantilla a través de recargos.

Para ello:

1. Pulsamos Configurar junto al atributo que queremos ajustar (por ejemplo, *Tamaño del paquete*)
2. En la tabla que se abre, introducimos los recargos de precio que correspondan a cada valor

Por ejemplo, si el producto base es de 250 g por 10 €, podríamos aplicar un recargo de 8 € al de 500 g y 25 € al de 1 kg. Sin embargo, el formato (grano o molido) no queremos que afecte al precio.

Productos / [CAFETARDOETIOPIA] EICafetardo Etiopía
 Variantes de producto

Plantilla de producto [CAFETARDOETIOPIA] EICafetardo Etiopía

Referencia interna	Nombre	Valores de las variantes		Precio de venta
CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000	EICafetardo Etiopía	Formato: En grano	Tamaño del paquete: 1 kg	1,00
CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250	EICafetardo Etiopía	Formato: En grano	Tamaño del paquete: 250 g	1,00
CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500	EICafetardo Etiopía	Formato: En grano	Tamaño del paquete: 500 g	1,00
CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250	EICafetardo Etiopía	Formato: Molido fino	Tamaño del paquete: 250 g	1,00
CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-500	EICafetardo Etiopía	Formato: Molido fino	Tamaño del paquete: 500 g	1,00
CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-250	EICafetardo Etiopía	Formato: Molido grueso	Tamaño del paquete: 250 g	1,00
CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-500	EICafetardo Etiopía	Formato: Molido grueso	Tamaño del paquete: 500 g	1,00
CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250	EICafetardo Etiopía	Formato: Molido medio	Tamaño del paquete: 250 g	1,00
CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-500	EICafetardo Etiopía	Formato: Molido medio	Tamaño del paquete: 500 g	1,00

Figura 7.15: Atributos y variantes

Productos / EICafetardo Etiopía
 Valores de variantes del producto

Activo

Valor	Índice de Colores HTML	Imagen	Recargo para este valor
250 g			0,00 €
500 g			8,00 €
1 kg			25,00 €

Figura 7.16: Valores de variantes del producto

Esto simplifica mucho la gestión de precios y evita tener que editar cada variante individualmente. Tras configurar los recargos, Odoo recalculará automáticamente los precios finales de cada variante, que podrás revisar desde la pestaña Variantes.

Dentro de cada valor de variante de producto, podemos excluir ciertas combinaciones.

En la pestaña Compra:

- Asignamos como proveedor a *ProveCafé S.L.*
- Podemos pulsar en el botón de la esquina superior derecha que nos permite ajustar las columnas que se muestran para incluir Variante de producto
- Impuestos del proveedor: *21 % G (Bienes)*
- Política de control: *Sobre cantidades recibidas*

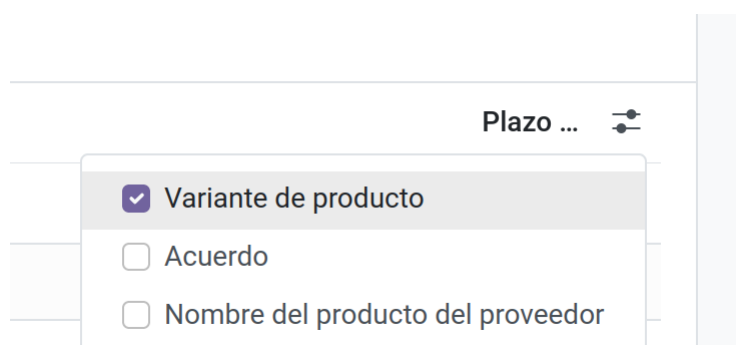


Figura 7.17: Añadimos variante de producto

Con esto, podremos añadir un precio de compra a cada variante del producto. El plazo de entrega está indicado en días tras la confirmación del pedido de compra.

Proveedor	Variante de producto	Precio	Moneda	Plazo de entrega
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano, 1 kg)	21,00	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopía (En grano, 500 g)	10,80	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] ElCafetardo Etiopía (En grano, 250 g)	6,00	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido fino, 500 g)	21,00	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido fino, 250 g)	10,80	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido medio, 500 g)	6,00	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido medio, 250 g)	21,00	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido grueso, 500 g)	10,80	EUR	1
ProveCafé S.L.	[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido grueso, 250 g)	6,00	EUR	1

Figura 7.18: Tarifas de proveedor por cada variante

A modo de simplificación, compraremos cualquier variante a este proveedor. Idealmente, y en una configuración más compleja, compraríamos la materia prima (por ejemplo, sacos de 5 kg de grano verde) y mediante el módulo de Fabricación podríamos proveer de stock a las variantes, incluyendo la materia prima, el tiempo empleado por el operario en tostar el café y el paquete, por ejemplo.

Este enfoque está fuera del alcance de este libro, pero si tu operativa lo requiere, considera explorar el módulo de Fabricación en el futuro.

En la pestaña Inventario:

- Ruta: *Comprar*
- Trazabilidad: seleccionamos *Por lotes*, ya que se trata de un producto con fecha de caducidad
- Marcaremos también Fecha de caducidad y, en nuestro caso y a modo de ejemplo, lo configuraremos con los valores mostrados en la captura.

Es recomendable dejar configurada esta trazabilidad desde el inicio para evitar errores más adelante.

Con esto, el producto *ElCafetardo Etiopía* está completamente configurado.

Ya podemos comprarlo, gestionar su stock por variante y realizar ventas diferenciadas con total trazabilidad.

En el próximo bloque haremos una copia de seguridad completa del sistema, justo en este punto, para poder experimentar con operaciones sin miedo a perder el progreso.

Nombre del producto
 ☆ **ElCafetardo Etiopía**

Puede ser vendido Puede ser comprado

Información general Atributos y variantes Ventas Compra **Inventario** Contabilidad

OPERACIONES

Rutas ? Comprar
 → Ver diagrama

LOGÍSTICA

Responsable ? A Administrator

Plazo de entrega del cliente ? 0 días

Código HS ?

Origen de los bienes ?

TRAZABILIDAD

Rastreo ? Por número de serie único
 Por lotes
 Sin rastreo

Fecha de caducidad ?

FECHAS

Fecha de caducidad ?	365	días después de la recepción
Fecha de consumo preferente ?	180	días antes de la fecha de caducidad
Fecha de eliminación ?	30	días antes de la fecha de caducidad
Fecha de alerta ?	60	días antes de la fecha de caducidad

Figura 7.19: Ejemplo de configuración de fechas de caducidad

Capítulo 8

Copia de seguridad inicial

Antes de empezar a realizar pruebas de ventas, compras o ajustes de inventario en nuestro entorno de Odoo, es recomendable guardar una copia del estado actual del sistema.

Esto es una buena práctica: a partir de este punto, vamos a mover datos, probar flujos y cometer errores. Es normal y es parte del proceso por el que, inevitablemente, tendremos que pasar. Mejor poder volver a empezar con unos pocos clics, ¿no?

Tener una copia de seguridad limpia y manual nos permite:

- Volver atrás si algo se rompe o se complica
- Duplicar la base en un entorno de pruebas
- Repetir procesos desde cero sin tener que reinstalar nada

8.1. Cómo hacer la copia

1. Accedemos a `odoo.tudominio.com/web/database/manager`
2. Identificamos la base actual (en nuestro caso, `odoo`)
3. Pulsamos en el botón Backup
4. Introducimos la contraseña maestra que configuramos al principio (`admin_passwd` en nuestra configuración `odoo.conf`)
5. En Backup Format, seleccionamos `zip` (includes `filestore`)
6. El sistema generará un archivo `.zip` que permitirá restaurar la base de datos y los archivos que hayamos podido añadir (imágenes de productos, documentos, nuestro avatar, etc)

Guarda ese archivo en un lugar seguro. Si estás trabajando en local, sincronízalo con tu nube personal.

8.2. ¿Y restaurar?

Desde la misma pantalla, puedes restaurar esa copia cuando lo necesites. Solo tienes que pulsar en Restaurar base de datos, elegir el archivo `.zip` y darle un nuevo nombre (por ejemplo, `odoo_test`).

Es recomendable seleccionar `Neutralize` para que odoo se encargue de desactivar ciertos parámetros como el servidor de correo saliente para evitar enviar correos innecesarios.

Esto es muy útil si quieres tener una base clonada para experimentar sin arriesgar datos reales.

Nosotros optamos por este camino y para ejemplificar los flujos a continuación utilizaremos esta base de datos.

Si al intentar restaurar te encuentras con el error 413 Request Entity Too Large, probablemente el archivo `.zip` sea demasiado grande para la configuración actual de tu servidor Nginx.

Para solucionarlo, edita el archivo de configuración de Nginx (`/etc/nginx/nginx.conf` o el co-

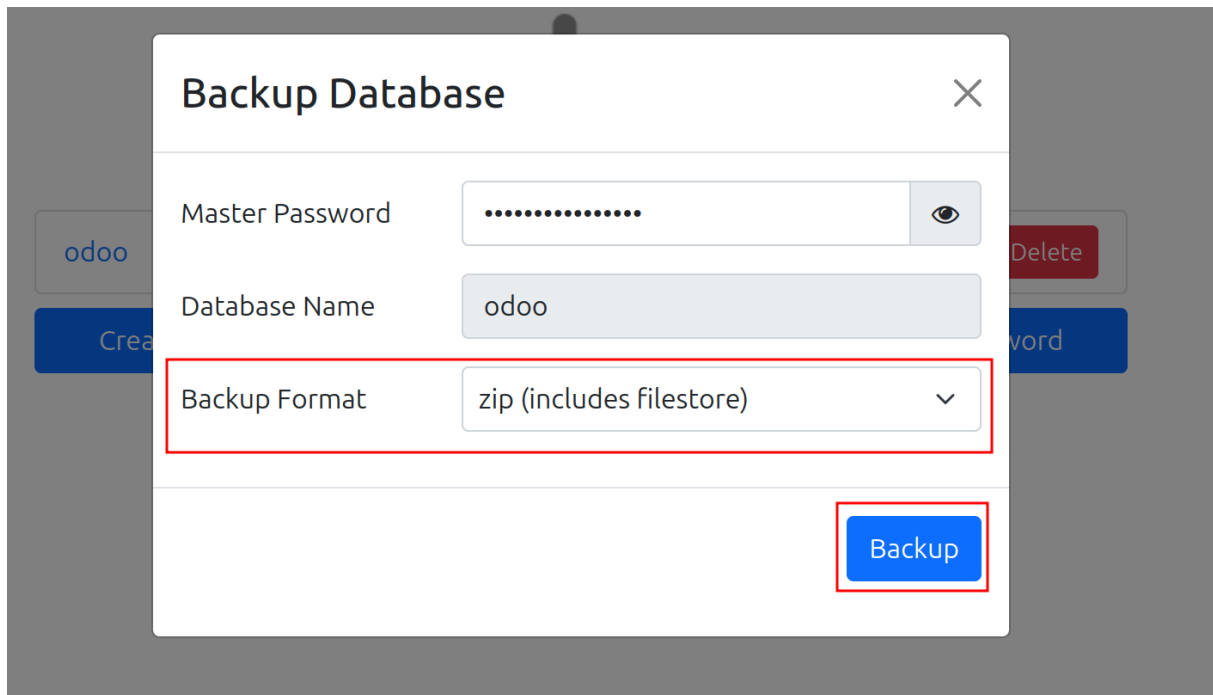


Figura 8.1: Pantalla de gestión de base de datos con opción de backup

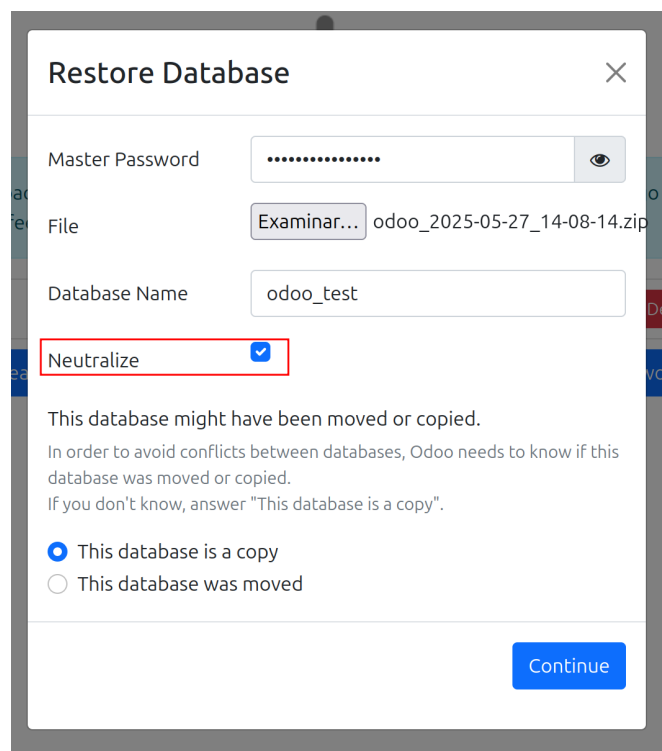


Figura 8.2: Restaurar base de datos

rrespondiente a tu dominio) y añade:

```
client_max_body_size 100M;
```

Luego reinicia Nginx con:

```
sudo systemctl restart nginx
```

8.3. Selección de base de datos

Tras restaurarla y mientras ambas bases de datos convivan, al acceder a `odoo.tudominio.com` podremos observar que justo encima de Correo electrónico y Contraseña hay un nuevo desplegable para elegir la Base de datos.

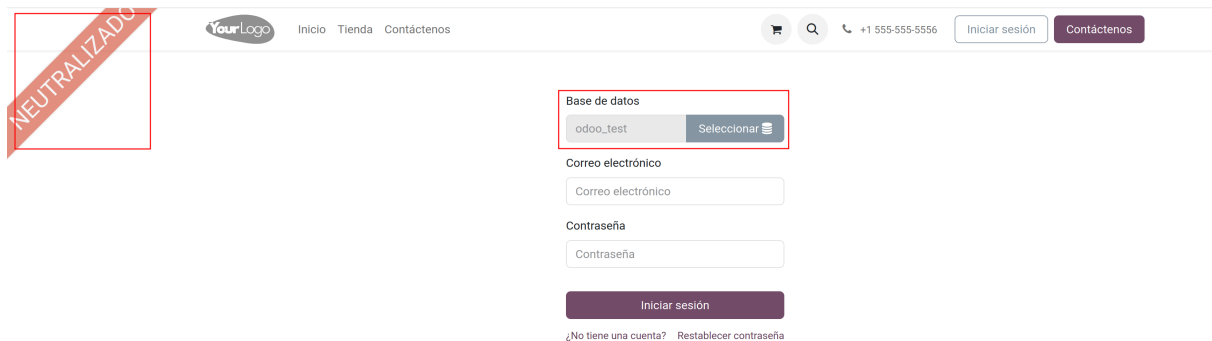


Figura 8.3: Página de inicio con varias bases de datos

Al elegirla, aparece la marca **NEUTRALIZADO** que indica que estamos en una base de datos de prueba con ciertas características recortadas.

8.4. Próximamente en el blog

Más adelante, publicaremos en `sendadeoro.com` un artículo explicando cómo programar copias de seguridad automáticas de la base de datos, tanto en entornos locales como en producción.

Si no quieres depender de recordatorios manuales, esa será la guía perfecta para ti.

Con la copia guardada, y la base de datos de prueba restaurada, ya podemos avanzar con tranquilidad.

En el siguiente capítulo, empezaremos a realizar nuestros primeros simulacros de operaciones reales: inicializar inventario, hacer una compra y registrar nuestra primera venta en ElCafelito.

Capítulo 9

Primeros movimientos

Ahora que ya tenemos nuestros productos creados, variantes definidas, contactos configurados y un entorno limpio, estable y con copia de seguridad, es momento de empezar a probar el sistema y entender cómo se comporta cuando se realizan las operaciones más comunes: añadir stock, hacer una compra, realizar ventas, entregar productos y emitir una factura.

En este capítulo vamos a poner en marcha lo que hemos preparado y a ver cómo responde Odoo.

Nos centraremos en los siguientes casos:

- Inicializar stock manualmente (ajuste de inventario)
- Realizar una compra real
- Registrar una venta con entrega e impresión de documentos
- Simular una venta sin stock disponible
- Ver cómo rastrear movimientos y entender el flujo

9.1. ¿Cómo entra el stock en Odoo?

Hay varias formas de registrar stock en Odoo, pero las más habituales son dos:

1. Ajuste de inventario:

- No requiere proveedor, pedido ni coste asociado
- Se utiliza para iniciar el sistema con existencias, corregir errores o hacer inventarios físicos
- Es directo, pero no genera trazabilidad ni historial de compra

2. Compra:

- Flujo completo: pedido, recepción, trazabilidad, coste
- Deja todo registrado: proveedor, precio, fecha
- Es la opción habitual en uso real del sistema

Vamos a mostrar ambos enfoques: uno para las tazas, otro para el café.

9.2. Ajuste de inventario: tazas

Queremos registrar que tenemos 10 unidades de la *Taza ElCafelito* en nuestro almacén.

1. Accedemos al módulo Inventario
2. En el menú superior, pulsamos en Operaciones → Inventario físico
3. Pulsamos en Nuevo
4. Seleccionamos el producto: *Taza ElCafelito*

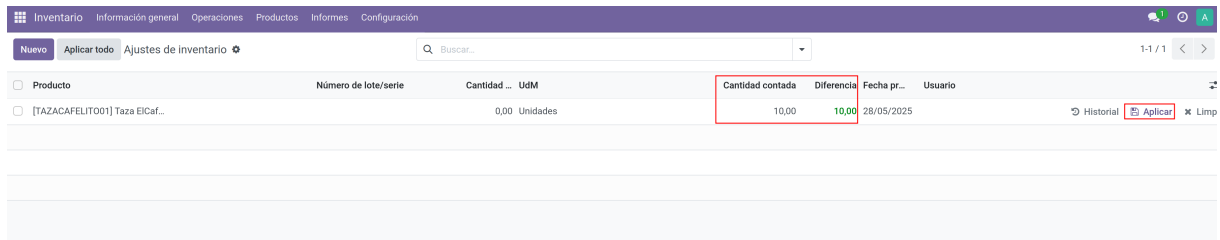


Figura 9.1: Inventario - Operaciones - Inventario físico

5. En cantidad contada pondremos 10
6. Pulsamos en el botón Aplicar que aparece a la derecha

El sistema ajusta automáticamente el stock a esa cantidad.

Desde la línea de ajuste podemos realizar futuros ajustes pulsando en Establecer y también ver el historial de los ajustes que hemos ido realizando.

Podemos volver al producto y ver que ahora aparecen 10 unidades disponibles.

Este método se utiliza habitualmente para corregir descuadres en el inventario y también para inicializarlo. Por ejemplo, si ya estábamos operando el negocio antes de llegar a Odoo, esta es una forma fácil de ponerlo a punto para tener un buen punto de partida.

Aunque en esta ocasión solo hemos añadido un producto a la inicialización del inventario, podríamos añadir tantos como fuera necesario. Y no solo nos permite añadir unidades, sino cuadrarla con la realidad. Supón que el sistema cree que tienes 10 tazas pero cuando ibas a preparar el último albarán se te cayó una y solo tienes 9. Esta es la forma de dejar esto reflejado, haciendo un ajuste.

Este método no actualizará automáticamente el coste medio del producto, ya que no hay una compra real que respalde el precio. Si queremos reflejar un coste realista (por ejemplo, 6€ según el proveedor), debemos introducirlo manualmente en la ficha del producto.

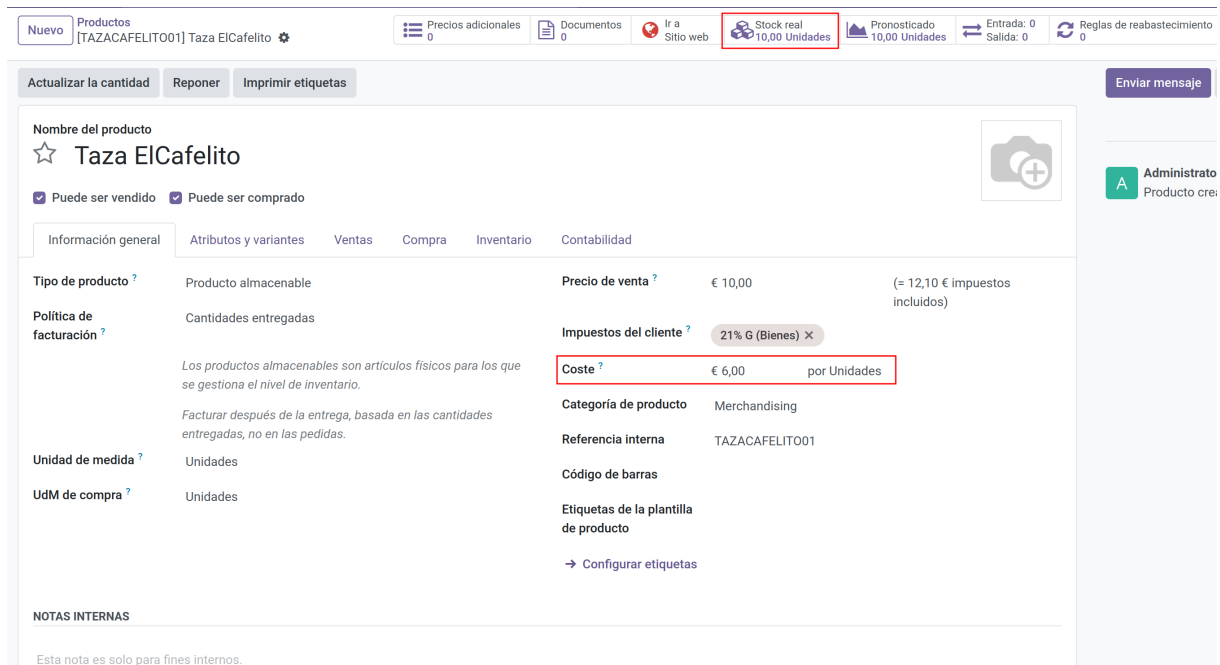


Figura 9.2: Tras el ajuste, el stock está actualizado

Si queremos comprobar cómo se ha registrado internamente el movimiento, podemos pulsar en la pestaña Entrada / Salida del producto. Podremos ver qué movimientos de stock han devenido en el stock actual. En este caso, Odoo, en la trastienda, ha traído 10 unidades desde una ubicación virtual llamada Virtual Locations/Inventory adjustment al stock de nuestro almacén principal, que es WH/Stock.

The screenshot shows the 'Historial de movimientos' (History of movements) for the product 'Taza ElCafelito'. The table has the following columns: Fecha, Referencia, Producto, Número de lote/serie, Desde, A, Cantidad, Unidad, and Estado. Two entries are visible:

Fecha	Referencia	Producto	Número de lote/serie	Desde	A	Cantidad	Unidad	Estado
28/05/2025 10:58:27	Cantidad de producto confirmada (Administrator)	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		WH/Stock	Virtual Locations/Inventory adjustment	0,00	Unidades	Hecho
28/05/2025 10:58:23	Cantidad de producto actualizada	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		Virtual Locations/Inventory adjustment	WH/Stock	10,00	Unidades	Hecho

Figura 9.3: Vista de movimientos de stock del producto Taza ElCafelito

En esta misma vista podremos observar posteriormente los movimientos de salida desde nuestro almacén (WH/Stock) hacia la ubicación virtual de cliente (Customers), o los movimientos de entrada desde la ubicación virtual de proveedor (Vendors) hacia nuestro almacén.

9.3. Compra: ElCafetardo Etiopía

Ahora simularemos una compra desde Odoo, utilizando como proveedor a *ProveCafé S.L.*

Este flujo es clave en cualquier negocio, ya que no solo incrementa el stock, sino que también:

- Actualiza el coste de los productos en inventario.
- Proporciona trazabilidad.
- Define fechas previstas de entrega.
- Sienta las bases para la futura facturación.

1. Accedemos al módulo Compra.
2. En el menú superior, pulsamos en Pedidos de compra → Crear.
3. Seleccionamos como proveedor a *ProveCafé S.L.*

Al hacerlo, Odoo completará automáticamente otros campos como el comprador, las condiciones de pago o la posición fiscal, si están definidos en la ficha del proveedor.

Por defecto, el nombre del pedido será New. Al guardar, Odoo lo renombrará a P00001, siguiendo la secuencia configurada. Esta puede editarse entrando en modo desarrollador → Ajustes → Técnico → Secuencias, aunque no es necesario para este libro.

En este ejemplo vamos a pedir:

- 5 unidades de cada una de las variantes *En grano* (fino, medio y grueso)
- 2 unidades de cada una de las variantes *Molido*
- 10 unidades de *Taza ElCafelito*

Al pulsar Añadir un producto y seleccionar *ElCafetardo Etiopía*, Odoo mostrará automáticamente una cuadrícula para seleccionar las combinaciones, ya que este producto tiene variantes.

Veremos que se han cargado los precios de compra registrados, sumando una base imponible de 352,20 €.

Al añadir la taza —que no tiene variantes— Odoo no mostrará la matriz. Aunque el precio habitual es de 6 €, en esta ocasión, y dado que tenemos una oferta especial, lo compraremos a 4 €.

Más adelante veremos cómo afecta esto al coste medio del producto.

La base imponible total del pedido será ahora de 386,20 €.

Seleccione las variantes del producto ×				
ElCafetardo Etiopía	En grano	Molido fino	Molido medio	Molido grueso
250 g	5	2	2	2
500 g	5	2	3	2
1 kg	5	No disponible	No disponible	No disponible

Figura 9.4: Matriz de selección de variantes de producto

9.3.1. Explorando el formulario

En el formulario del pedido encontramos campos importantes como:

Formulario principal: - Referencia de proveedor: si el proveedor nos envía un documento con su propio número de pedido, podemos dejarlo registrado aquí para facilitar la recepción. - Pedido abierto: si tenemos un acuerdo marco o pedido abierto en marcha (configurable desde *Compras* → *Pedidos* → *Pedidos abiertos*), podemos vincularlo aquí. - Fecha límite del pedido: fecha máxima para transformar esta solicitud en un pedido en firme. - Llegada prevista: fecha estimada de entrega, una vez confirmada por el proveedor.

Pestaña “Otra información”: - Comprador: responsable del proveedor; si está definido en la ficha, se trae automáticamente, aunque es editable. - Documento origen: si el pedido fue generado desde otro documento (como una regla de reabastecimiento o un pedido de venta), aparecerá reflejado aquí. - Condiciones de pago y posición fiscal: heredadas del proveedor.

Pestaña “Alternativas”: Permite añadir solicitudes a otros proveedores y compararlas antes de confirmar. No lo usaremos en este ejemplo, pero resulta útil en procesos de licitación o compras competitivas.

Una vez introducida toda la información, guardamos el pedido.

En la parte superior derecha observamos la barra de estado, común a muchos documentos de Odoo. Representa la evolución del pedido:

- SdP: Solicitud de presupuesto (estado inicial).
- SdP enviada: tras usar Enviar por correo electrónico o Imprimir SdP.
- Pedido de compra: al pulsar Confirmar pedido, el sistema lo considera un pedido firme.

Existe también el estado Cancelado, que no forma parte del flujo habitual. Para activarlo, debemos pulsar el botón Cancelar.

En el *chatter* derecho se registra el histórico del pedido, incluyendo cambios de precio. Si pulsamos Imprimir SdP, obtendremos el PDF que podemos enviar al proveedor manualmente o desde Odoo.

Nota: para enviar correos desde el sistema debemos tener configurado un servidor SMTP. Para imprimir en PDF, es necesario tener wkhtmltopdf correctamente instalado. Ambos pasos fueron cubiertos en el capítulo de configuración inicial.

Una vez revisado el pedido y con la referencia y fecha de llegada confirmadas por el proveedor, pulsamos Confirmar pedido.

Veremos que desaparece el campo fecha límite del pedido y aparece el campo fecha de confirmación. La llegada prevista sigue siendo editable, al igual que la referencia del proveedor.

En este punto, podemos Bloquear el pedido para impedir cambios accidentales. Esto pondrá la mayoría de los campos en modo solo lectura.

9.3.2. Intento de facturación antes de recibir

Pulemos en Crear factura.

Nuevo Solicitudes de presupuesto P00001

ElCafetardo Etiopia	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopia (En grano, 500 g)	5,00	Unidad...	10,80	21% G (Bienes)	54,00 €
ElCafetardo Etiopia	[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-500] ElCafetardo Etiopia (Molido fino, 500 g)	2,00	Unidad...	21,00	21% G (Bienes)	42,00 €
ElCafetardo Etiopia	[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-500] ElCafetardo Etiopia (Molido medio, 500 g)	3,00	Unidad...	6,00	21% G (Bienes)	18,00 €
ElCafetardo Etiopia	[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-500] ElCafetardo Etiopia (Molido grueso, 500 g)	2,00	Unidad...	10,80	21% G (Bienes)	21,60 €
ElCafetardo Etiopia	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopia (En grano, 1 kg)	5,00	Unidad...	21,00	21% G (Bienes)	105,00 €
[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito	[TAZA01] Taza ElCafelito	10,00	Unidad...	4,00	21% G (Bienes)	40,00 €

Añadir un producto Añadir una sección Añadir una nota Catálogo

Defina sus términos y condiciones ...

Base imponible: **386,20 €**
 IVA 21%: 81,11 €
 Total: **467,31 €**

Enviar mensaje Registrar una nota Actividades

Hoy

- Administrator - hace 12 minutos
• SdP → SdP enviada (Estado)
- Administrator - hace 12 minutos
• 346,20 € → **386,20 €** (Base imponible)
- Administrator - hace 4 horas
• 340,20 € → **346,20 €** (Base imponible)
- Administrator - hace 4 horas
• 0,00 € → **340,20 €** (Base imponible)
- Administrator - hace 4 horas
Pedido de compra creado

Figura 9.5: Pedido de compra con variantes y cantidades

Confirmar pedido Reenviar por correo electrónico Imprimir SdP Cancelar

SdP → SdP enviada → Pedido de compra

Solicitud de presupuesto
 ☆ P00001

Proveedor ? ProveCafé S.L. - ESA00000000

Referencia de proveedor ? PROVCAFE_PEDIDO00100

Pedido abierto ?

Moneda ? EUR

Fecha límite del pedido ? 30/07/2025 11:00:00

Llegada prevista ? 01/08/2025 11:00:00

Pedir confirmación

Sin información de las entregas a tiempo

Productos Otra información Alternativas

Figura 9.6: Confirmación del pedido

Si nuestro producto está configurado para facturar según cantidad recibida —como es habitual en productos físicos— y, como todavía no hemos validado la recepción, Odoo no generará ninguna línea facturable.

Veremos un mensaje del sistema indicando que no hay líneas disponibles para facturar.

Esto previene errores, ya que la facturación debe reflejar únicamente lo que realmente se ha recibido.

9.3.3. Recepción del pedido y actualización de stock

Una vez confirmado el pedido, Odoo generará automáticamente una operación de recepción (albarán) en el módulo de Inventario.

Desde el propio pedido de compra, podemos acceder directamente a la recepción pulsando en el botón Recibir productos o pulsando en el botón Recepción que aparece en la parte superior junto a un número que indica el número de albaranes asociados a este pedido, ya que es posible hacer recepciones parciales.

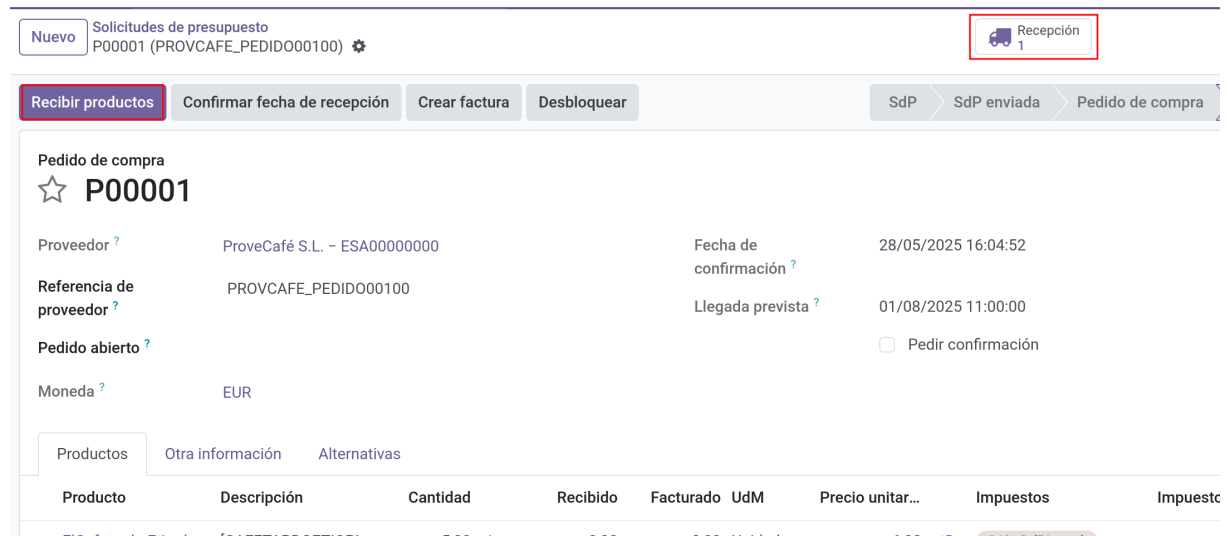


Figura 9.7: Acceso a recepciones a través del pedido de compra

Si se prefiere, también es posible ver todas las recepciones del sistema navegando a Inventario → Recepciones.

En (1) accederemos a una vista prefiltrada con los albaranes de recepción pendientes de recepcionar. Si accedemos mediante (2), veremos todos los albaranes del sistema, de todos los tipos y en todos los estados.

Odoo nos mostrará una línea por cada variante o producto incluido en el pedido, con las cantidades previstas. En este punto tenemos varias opciones:

- Recepcionar todo el pedido
- Realizar una recepción parcial
- Registrar productos dañados o no entregados

Para este ejemplo, vamos a recepcionar todo el pedido tal como fue solicitado. Si quisiéramos recepcionar menos unidades bastaría con modificar la columna Cantidad y ajustar a la cantidad realmente recibida.

(1) es el botón de validación del albarán, permite pasar el estado (2) de Listo a Hecho. Podemos modificar la cantidad realmente recibida en (3). (4) es una miga de pan, muy útil y presente en todo el sistema, que nos permite navegar entre documentos de forma muy rápida.

Antes de validar, podemos usar el botón Confirmar fecha de recepción para indicar manualmente el momento en que se ha producido la entrega.

Si no lo hacemos, Odoo tomará la fecha actual por defecto al validar el albarán.



Figura 9.8: Acceso a todas las recepciones a través del inventario

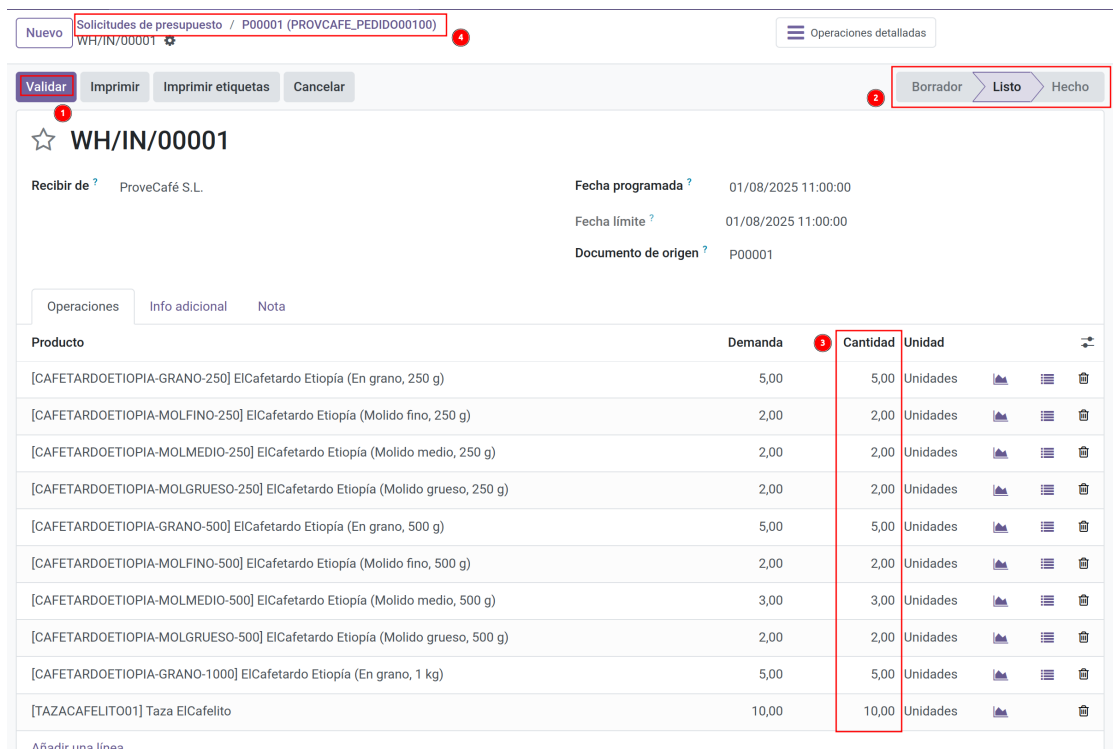


Figura 9.9: Albarán de recepción

Esta fecha es importante ya que puede influir en la valoración del stock y en informes contables.

Pulsamos Validar y el sistema nos muestra un aviso: no hemos proporcionado el número de lote de los productos que así lo requieren, es decir, los cafés. Pulsaremos en el botón de lista que aparece a la derecha de cada línea.

Operaciones	Info adicional	Nota
Producto	Demanda	Cantidad Unidad
[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] ElCafetardo Etiopía (En grano, 250 g)	5,00	5,00 Unidades
[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido fino, 250 g)	2,00	2,00 Unidades

Figura 9.10: Acceso a los números de lote a recibir

Esto mostrará un asistente en el que podremos añadir un lote y asignárselo a las unidades que corresponda. Tenemos la posibilidad de, en una recepción total de 5 unidades, que 3 sean de un lote y 2 de otro. Por simplicidad, haremos un caso así y en el resto simularemos que todas son del mismo lote.

Abrir: Movimiento de stock ×

Producto ? [CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopía (En grano, 500 g)

Demanda ? 5,00 Unidades

Importar números de serie/lote

Número de lote/serie	Fecha de caducidad	Cantidad	Unidad de medida
LOTE001	01/08/2026 11:00:00	3,00	Unidades
LOTE002	01/08/2026 11:00:00	2,00	Unidades

Añadir una línea

5,00

Guardar
Descartar

Figura 9.11: Asistente de asignación de números de lote

Al acabar, pulsaremos en Comprobar disponibilidad y finalmente en Validar.

Nota: Si demanda y cantidad coinciden y al validar Odoo te indica que no se han recibido todas las unidades demandadas y te sugiere hacer una entrega parcial, cabe la posibilidad de que se haya quedado en un estado incoherente y para arreglarlo baste con pulsar en la configuración de las columnas, habilitar la columna Recolectado y verificar que está marcada. Si no lo está, hay que hacerlo.

Por otro lado, desde el botón superior Operaciones detalladas podremos ver el desglose de lo que se ha recepcionado, en sus cantidades y con el número de lote correspondiente. Al lado, tendremos Trazabilidad y Valoración, ambos muestran vistas útiles.

9.3.4. Impacto en el coste medio del producto

Como comentamos anteriormente, las Tazas ElCafelito ya existían en nuestro inventario a un coste unitario de 6 €, con un total de 10 unidades.

Al haber comprado 10 unidades más a 4 €, el nuevo valor total del stock será:

$$(10 \text{ unidades} \times 6 \text{ €}) + (10 \text{ unidades} \times 4 \text{ €}) = 60 \text{ €} + 40 \text{ €} = 100 \text{ €}$$

Ahora tenemos 20 unidades en stock, y el coste medio ponderado pasará a ser:

$$100 \text{ €} / 20 \text{ unidades} = 5 \text{ € por unidad}$$

Este ajuste se reflejará en la ficha del producto, en el campo coste, siempre que el producto esté configurado con:

- Tipo de producto: *Almacenable*
- Método de valoración: *Automático*
- Método de coste: *Costo medio (AVCO)*

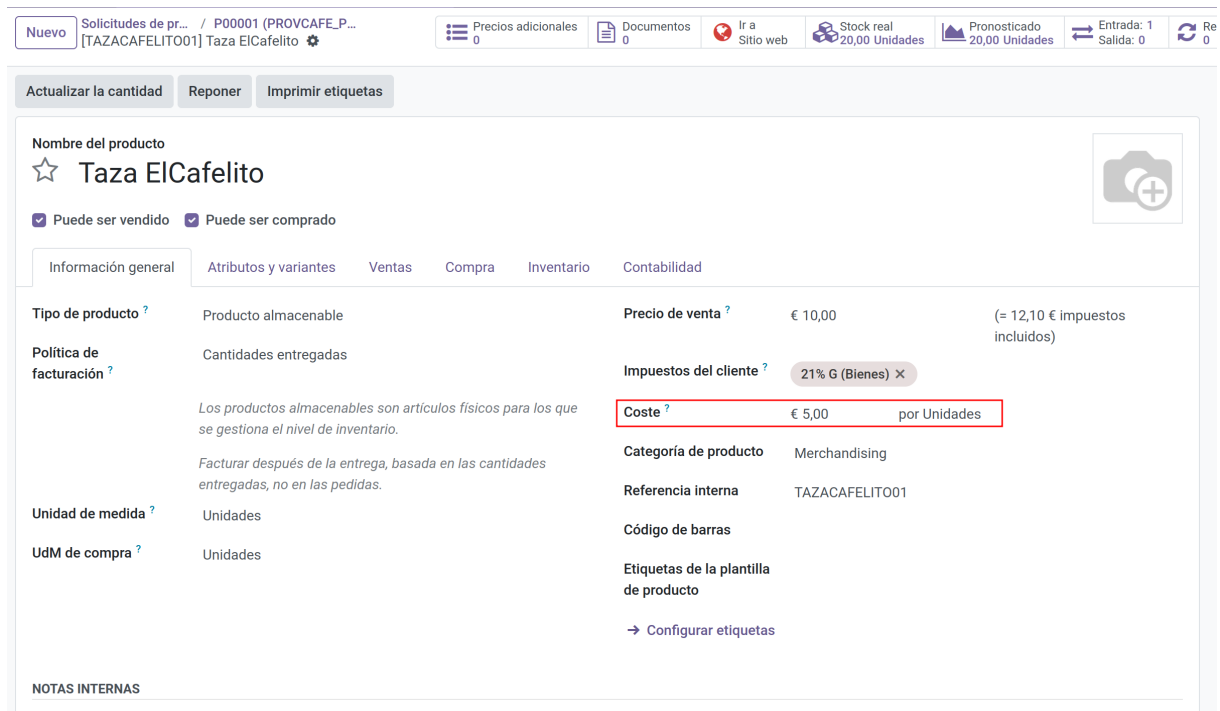


Figura 9.12: Nuevo coste del producto TAZACAFELITO01

El cálculo puede variar si se utiliza FIFO o si la valoración no es automática.

9.3.5. Recepciones parciales y facturación parcial

En la vida real, es común que los proveedores realicen entregas parciales.

Si en lugar de validar todo el albarán hubiéramos indicado, por ejemplo, solo 5 unidades de un producto, Odoo habría generado un movimiento parcial, manteniendo el resto pendiente.

Posteriormente, podríamos volver a la operación de recepción y registrar la entrega del resto cuando llegue.

Una vez que alguna cantidad haya sido registrada como entregada, Odoo nos permitirá crear una factura parcial con solo esas unidades.

9.3.6. Seguimiento del estado del pedido

El estado del pedido y de la recepción se actualiza automáticamente a medida que avanzamos:

- Tras validar la recepción, la operación de inventario pasará a estado Hecho.
- En la pestaña Otra información podremos ver dos campos interesantes:

- Estado de recepción. Sus posibles valores son *no recibido*, *recibido parcialmente* y *recibido totalmente*.
- Estado de facturación. Similar al campo anterior pero respecto a las facturas, podremos ver *nada a facturar*, *facturas en espera* y *totalmente facturado*.

9.3.7. Generación y validación de la factura

Una vez recepcionado el pedido (bien sea total o parcialmente), ya es posible pulsar en Crear factura desde el propio pedido de compra de las cantidades recibidas.

The screenshot displays the Odoo interface for a purchase order (P00001). At the top, there is a 'Nuevo' button and a search bar containing 'Solicitudes de presupuesto' and 'P00001 (PROVCAFE_PEDIDO00100)'. A 'Recepción' button is visible in the top right. Below this, a navigation bar shows 'SdP', 'SdP enviada', and 'Pedido de compra'. The main content area features a 'Crear factura' button (highlighted in red) and a 'Desbloquear' button. The purchase order details are shown, including the provider 'ProveCafé S.L. - ESA00000000', the reference 'PROVCAFE_PEDIDO00100', and the currency 'EUR'. A table below lists the products with columns for 'Producto', 'Descripción', 'Cantidad', 'Recibido', 'Facturado', 'UdM', 'Precio unitar...', and 'Impuestos'. The table shows one product: 'ElCafetardo Etiopía' with a quantity of 5,00, received 5,00, and factured 0,00. The unit is 'Unidad...' and the price is 6,00. The tax is '21% G (Bienes)'.

Figura 9.13: Botón para crear la factura tras la recepción

Odoo mostrará un borrador de factura, con todas las líneas del pedido que ya han sido recepcionadas y, por tanto, facturables.

Podemos verificar que todas las cantidades coinciden con lo recibido. Si todo está correcto, podemos pulsar en Confirmar para registrar la factura en el sistema.

Antes de validar, es conveniente revisar los campos más relevantes del borrador. En esta captura numerada señalamos algunos de ellos:

1. Estado del documento: Borrador (aún no validado).
2. Referencia de factura: Normalmente facilitada por el proveedor. Nos servirá para conciliar la factura recibida físicamente o por correo electrónico.
3. Autocompletar: Permite vincular esta factura a otro pedido de compra o factura previa, útil en casos de consolidación.
4. Fecha de la factura: Fecha que figura en el documento del proveedor.
5. Fecha contable: Fecha que se tendrá en cuenta para los apuntes contables. Por defecto es la del sistema, pero puede ajustarse.
6. Referencia de pago: A menudo coincide con la referencia de factura o es un código específico facilitado por el proveedor.
7. Banco destinatario: Cuenta bancaria del proveedor, si está configurada.
8. Condiciones de pago: Se heredan del pedido de compra o del proveedor.
9. Moneda: Moneda en la que se emite la factura.

Además de la pestaña de líneas de factura, Odoo incluye la pestaña Otra información, donde aparecen campos de configuración contable adicionales.

Nuevo Solicitudes de presupuesto / P00001 (PROVCAFE_PEDIDO00100)
 Borrador de factura FACTU/2025/05/0001 (PROVCAFE_PEDIDO00100) ⚙️

Compras 1

Confirmar Cancelar Borrador Publicado Enviar mensaje

Factura de proveedor
FACTU/2025/05/0001

Proveedor ? ProveCafé S.L.
 Calle Inventada, 123
 46520 Puerto de Sagunto
 València (Valencia)
 España - ESA00000000

Referencia de factura ? PROVCAFE_PEDIDO00100

Autocompletar ? Seleccionar un pedido de compra o una factura antigua

Fecha de la factura ?

Fecha contable ? 29/05/2025

Referencia de pago ? PROVCAFE_PEDIDO00100

Banco destinatario ?

Condiciones de pago ? 30 días

Moneda ? EUR

Líneas de factura Otra Información

Producto	Etiqueta	Cantidad	UdM	Precio	Impuestos	Impuestos no incluidos
☰ [CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] EICafetardo Etiopía (En gra	P00001: [CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] EICafetardo Etiopía (En grano, 250 g)	5,00	Unidad...	6,00	21% G (Bienes)	30,00 €
☰ [CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] EICafetardo Etiopía (Moli	P00001: [CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] EICafetardo Etiopía (Molido fino, 250 g)	2,00	Unidad...	10,80	21% G (Bienes)	21,60 €
☰ [CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250] EICafetardo Etiopía (M	P00001: [CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250] EICafetardo Etiopía (Molido fino, 250 g)	2,00	Unidad...	21,00	21% G (Bienes)	42,00 €

Figura 9.14: Formulario de borrador de factura

Compra Pedidos Productos Informes Configuración

Nuevo Solicitudes de presupuesto / P00001 (PROVCAFE_PEDIDO00100)
 Borrador de factura FACTU/2025/05/0001 (PROVCAFE_PEDIDO00100) ⚙️

Confirmar Cancelar

Factura de proveedor
FACTU/2025/05/0001

Proveedor ? ProveCafé S.L.
 Calle Inventada, 123
 46520 Puerto de Sagunto
 València (Valencia)
 España - ESA00000000

Referencia de factura ? PROVCAFE_PEDIDO00100

Autocompletar ? Seleccionar un pedido de compra o una factura antigua

Fecha de la factura ?

Fecha contable ? 29/05/2025

Referencia de pago ? PROVCAFE_

Banco destinatario ?

Condiciones de pago ? 30 días

Figura 9.15: Botón de validación de factura

The image shows a screenshot of the 'Otra Información' (Other Information) tab in Odoo's invoice form. The interface is divided into two main sections: 'CONTABILIDAD' (Accounting) and 'FACTURA-E' (Invoice-E). Under 'CONTABILIDAD', there are several fields: 'Incoterm' with a help icon, 'Ubicación del Incoterm' with a help icon, 'Posición fiscal' (Fiscal position) set to 'Régimen Nacional', 'Contabilizar automáticamente' (Automatic accounting) set to 'No', and 'A revisar' (To be reviewed) with an unchecked checkbox. Under 'FACTURA-E', there are two date fields: 'Fecha de inicio del periodo de facturación' (Start date of billing period) and 'Fecha final del periodo de facturación' (End date of billing period).

Figura 9.16: Pestaña Otra Información de la factura

Entre los campos más destacados de esta pestaña:

- Incoterm y Ubicación del Incoterm: Condiciones logísticas de entrega. Pueden ser útiles en operaciones internacionales.
- Posición fiscal: Determina cómo se aplican impuestos y qué reglas contables se siguen. En nuestro ejemplo, está configurada como *Régimen Nacional*.
- Contabilizar automáticamente: Si está activado, la validación generará directamente los apuntes contables.
- A revisar: Campo interno que puede utilizarse como marca para revisión contable.
- Factura-E: Permite introducir el período de facturación si se trabaja con modelos electrónicos como Factura-E.

Nota: Esta acción no solo confirma la factura internamente, sino que puede tener implicaciones contables, como generar apuntes, crear vencimientos o afectar a la tesorería, dependiendo de la configuración contable activa.

Una vez confirmada la factura, podremos registrar el pago con el botón superior Registrar pago, que abrirá una ventana donde podremos indicar el diario, método de pago y otros campos relevantes.

En este libro no entraremos en profundidad en configuraciones contables avanzadas como:

- Plan contable y cuentas por defecto.
- Impuestos configurados por país.
- Distribución analítica de costes.
- Integración con diario de facturas recibidas.

Cada empresa tiene necesidades contables distintas, por lo que estos puntos deben ser revisados con el departamento financiero o con un asesor contable especializado en Odoo, si procede.

Lo que aquí mostramos es el flujo operativo básico necesario para que el sistema funcione correctamente en una implantación inicial.

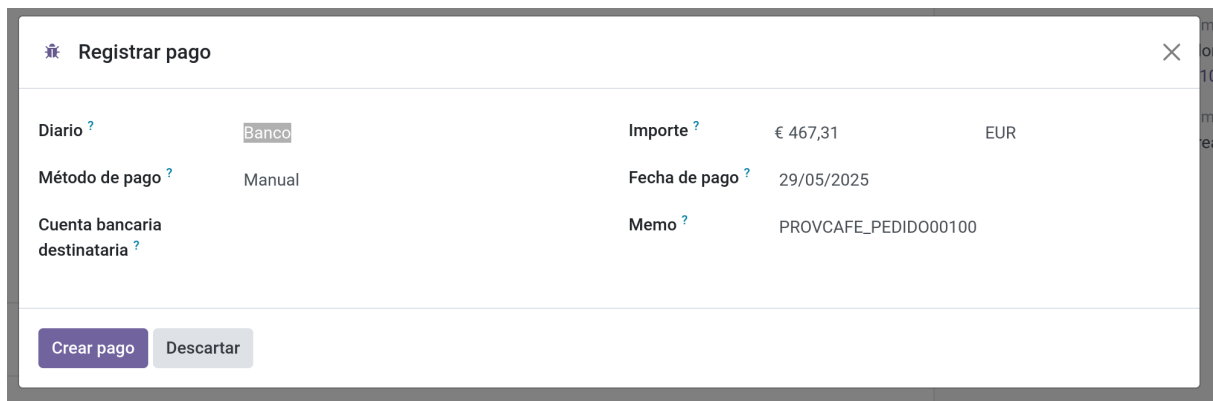


Figura 9.17: Registrar pago

9.3.8. Cierre del flujo de compras

Con esto, habremos cerrado completamente el flujo de compra: desde la creación del pedido hasta la recepción del material y la preparación para su facturación.

9.4. Venta: Cliente Carlos López

En este apartado vamos a simular una venta sencilla a un cliente, incluyendo la generación del pedido, su entrega, la facturación y el seguimiento del estado del documento.

Este flujo es fundamental para cualquier negocio, ya que activa todo el ciclo comercial desde el pedido del cliente hasta el cobro final.

9.4.1. Configuración de un método de envío

Antes de crear nuestro primer pedido de venta, es conveniente configurar un método de envío. Esto nos permitirá añadir gastos de transporte, automatizar su facturación y registrar correctamente los movimientos logísticos.

1. Accedemos a Ventas → Configuración → Métodos de envío.
2. Seleccionamos el método preconfigurado Entrega estándar.
3. Lo ajustamos según nuestras condiciones y acuerdos con los transportistas.

Podemos tener tantos métodos de entrega como necesitemos: gratuitos, con tarifa plana, por peso, por distancia, o vinculados a plataformas externas (DHL, Correos, etc.).

A continuación, mostramos los campos más relevantes del formulario:

Campos clave:

- Proveedor: usamos *Precio fijo* en este caso, pero también podemos conectar transportistas por API.
- Precio fijo: coste que se aplicará por defecto en cada envío si no se alcanza el importe mínimo.
- Gratis si el importe del pedido es superior a...: umbral a partir del cual se bonifica el envío.
- Producto de entrega: línea que se incluirá en el pedido y factura. Si queremos que el margen del transporte se calcule correctamente, debemos ir al producto de entrega y definir su coste.

En la pestaña Disponibilidad de destino, podemos restringir el uso del método por país, provincia o prefijo postal:

- Países
- Provincias
- Prefijos de C.P.

Método de envío ?

Entrega estándar

Proveedor ? Precio fijo

Instalar más proveedores

Precio fijo ? € 0,00

Gratis si el importe del pedido es superior a ?

Producto de entrega ? [Delivery_007] Entrega estándar

Disponibilidad de destino Descripción

Completar este formulario le permite filtrar los transportistas según la dirección de entrega de su cliente.

Países ?

Provincias ?

Prefijos de C. P. ?

Seleccione un país antes de elegir un estado o un prefijo de C.P.

Figura 9.18: Configuración del método de envío estándar

Nombre del producto ?

☆ Entrega estándar

Puede ser vendido ? Puede ser comprado ?

Información general Atributos y variantes Contabilidad

Tipo de producto ?	Servicio	Precio de venta ?	€ 6,95	(= 8,41 € impuestos incluidos)
Política de facturación ?	Cantidades pedidas	Impuestos del cliente ?	21% G (Bienes) ×	
Unidad de medida ?	Unidades	Coste ?	€ 3,95	por Unidades
UdM de compra ?	Unidades	Categoría de producto ?	All / Deliveries	
		Referencia interna ?	Delivery_007	
		Código de barras ?		
		Etiquetas de la plantilla de producto ?		
			→ Configurar etiquetas	

Figura 9.19: En nuestro caso, el servicio del transporte siempre nos cuesta 3.95€

Esto es especialmente útil si ofrecemos envío gratuito en la península pero cobramos a Canarias, Baleares o el extranjero.

Consejo: *Dale un nombre descriptivo a cada método, como “Entrega 24h peninsular”, “Envío gratuito zona Valencia” o “DHL Europa”.*

En nuestro caso, hemos definido un precio fijo de 6.95 €, gratuito si el pedido supera los 30 €, y disponible solo para España.

Una vez guardado, este método estará disponible para los pedidos de venta.

9.4.2. Creación del pedido de venta

1. Accedemos a Ventas → Pedidos → Nuevo.
2. Seleccionamos al cliente *Carlos López*.
3. Añadimos los productos:
 - 2 unidades de *Taza ElCafelito*.
 - 1 unidad de una variante de *ElCafetardo Etiopía*.
4. Pulsamos en Añadir envío. Como el pedido supera los 30 €, se aplicará automáticamente envío gratuito.

✦ Añadir un método de envío ✕

Método de envío ? Entrega estándar

Peso total de la orden ? 1,00 kg

Coste ? 6,95 €

El envío es gratuito, ya que el importe del pedido es mayor a 30.00.

Añadir
Descartar

Figura 9.20: Asistente de configuración de envío

Consejo: *Las líneas del pedido pueden reordenarse arrastrando el icono a la izquierda. También podemos añadir secciones y notas, útiles para dividir ofertas complejas o mostrar distintas opciones al cliente.*

Nota: *Al añadir el cliente, se asignan automáticamente sus direcciones de facturación y entrega. Si fueran distintas, podemos definir las desde su ficha de contacto.*

En la parte inferior izquierda del pedido veremos la base imponible, el IVA, y el margen total. Es posible habilitar el coste, margen bruto y margen (%) por línea si accedemos a la configuración de columnas.

El margen de cada línea se calcula como Precio venta - Coste, y el margen total es la suma de todos.

9.4.3. Otras opciones del pedido de venta

Junto al botón de envío, encontramos otras funcionalidades útiles:

- Código de cupón: permite aplicar cupones de descuento.

Líneas del pedido										
Productos opcionales										
Otra Información										
Firma del cliente										
ID	Descripción	Cantidad	UdM	Precio unitario	Coste	Margen	Margen (%)	Impuestos	Desc. %	Impuestos n...
CAFELI...	[TAZACAFELIT 001] Taza ElCafelito	2,00	Unidad...	10,00	5,00	10,00	50%	21% G (Bienes)	0,00	20,00 €
irdo Et...	[CAFETARDOET IOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano, 1 kg)	1,00	Unidad...	35,00	21,00	14,00	40%	21% G (Bienes)	0,00	35,00 €
...007] ...	Entrega estándar Envío gratis	1,00	Unidad...	0,00	3,95	-3,95		21% G (Bienes)	0,00	0,00 €

Base imponible:	55,00 €
IVA 21%:	11,55 €
Total:	66,55 €
Margen ? :	20,05 € (36,45%)

Figura 9.21: Resumen de la operación

- Promociones: aplica automáticamente descuentos o productos extra según reglas.
- Descuento: permite aplicar un descuento global.

En la pestaña Productos opcionales, podemos sugerir productos relacionados que el cliente podrá añadir fácilmente si trabaja desde un portal o desde la vista previa del presupuesto.

9.4.4. Pestaña “Otra información”

Aquí encontramos opciones adicionales agrupadas por secciones:

Ventas: - Comercial y equipo de ventas. - Firma en línea y pago en línea. - Referencia del cliente, etiquetas y configuración de impresión de variantes.

Entrega: - Incoterm y ubicación del Incoterm. - Política de envío (ej.: entregar cuando todos los productos estén listos). - Peso total del pedido. - Fecha de entrega prevista (calculada automáticamente).

Facturación: - Posición fiscal y diario de factura.

Seguimiento: - Información para campañas, medio y origen de la venta.

9.4.5. Pestaña “Firma del cliente”

Si tenemos habilitada la opción de firma electrónica, esta pestaña nos permite ver si el cliente ha firmado el presupuesto:

- Firmada por: nombre del firmante.
- Firmado el: fecha y hora.
- Firma: representación gráfica de la firma.

9.4.6. Estados del pedido de venta

Un pedido de venta en Odoo pasa por distintos estados, que podemos visualizar gráficamente en la parte superior del formulario:

Estos estados nos ayudan a identificar rápidamente en qué punto del proceso se encuentra la operación comercial.

Los tres principales estados son:

Líneas del pedido Productos opcionales **Otra Información** Firma del cliente

<p>VENTAS</p> <p>Comercial ? A Administrator</p> <p>Equipo de ventas ? Ventas</p> <p>Firma en línea ? <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Pago en línea ? <input checked="" type="checkbox"/> de 100 %</p> <p>Referencia del cliente ?</p> <p>Etiquetas ?</p> <p>Imprimir cuadrículas de variantes ? <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>FACTURACIÓN</p> <p>Posición fiscal ? Régimen Nacional</p> <p>Diario de factura ?</p>
<p>ENTREGA</p> <p>Incoterm ?</p> <p>Ubicación del Incoterm ?</p> <p>Política de envío ? Cuando todos los productos estén listos</p> <p>Peso de envío ? 1,00</p> <p>Fecha de entrega ? Previsto: 29/05/2025 11:42:49</p>	<p>SEGUIMIENTO</p> <p>Documento de origen ?</p> <p>Campana ?</p> <p>Medio ?</p> <p>Origen ?</p>

Figura 9.22: Pestaña Otra Información del pedido

Líneas del pedido Productos opcionales Otra Información **Firma del cliente**

Firmada por ?

Firmado el ?

Firma ?




Figura 9.23: Pestaña Firma del cliente

Enviar por correo electrónico
Confirmar
Vista previa
Cancelar
Presupuesto
Presupuesto enviado
Pedido de venta

S00001

<p>Cliente</p> <p>Carlos López Calle Siderurgia, 789 46015 Valencia València (Valencia) España</p> <p>Dirección de facturación</p> <p>Carlos López</p>	<p>Vencimiento</p> <p>28/06/2025</p> <p>Fecha del presupuesto ?</p> <p>29/05/2025 10:50:34</p> <p>Lista de precios ?</p> <p>Lista de precios EUR por defecto (EUR)</p> <p>Condiciones de pago</p> <p>Pago inmediato</p>
--	---

Figura 9.24: Estados del pedido de venta

1. Presupuesto
Es el estado inicial. El pedido aún no está confirmado.
Desde aquí podemos modificarlo libremente, imprimirlo o enviarlo al cliente.
2. Presupuesto enviado
Se activa automáticamente cuando usamos la opción Enviar por correo electrónico.
No afecta al funcionamiento, pero nos ayuda a diferenciar si el cliente ya ha recibido el presupuesto o no.
3. Pedido de venta
Estado final tras confirmar el presupuesto.
En este punto, Odoo genera automáticamente la orden de entrega (albarán) y habilita la facturación.
El pedido queda bloqueado frente a modificaciones, aunque aún es posible cancelarlo.

Existe un estado más que, en realidad, es equivalente a Pedido de venta: Bloqueado.

Nota: Si utilizas firma en línea, el pedido se confirma automáticamente cuando el cliente firma desde el portal (si así lo configuras).

Puedes configurar acciones automáticas post-confirmación: creación de factura, envío del albarán, bloqueo del precio, etc.

Si activas campos como firma en línea y pago en línea, puedes combinar estas funcionalidades con los estados para automatizar todo el ciclo comercial.

Estos estados se reflejan también en el *chatter* derecho del pedido, dejando rastro de cada acción: cuándo se envió, quién confirmó, si fue firmado, y cuándo se generaron los documentos logísticos y contables.

Este sistema proporciona una trazabilidad clara y útil tanto para el equipo comercial como para el de administración.

9.4.7. Confirmación del pedido

Una vez que el pedido está completo y revisado, Odoo permite dos formas principales de confirmarlo:

9.4.7.1. Confirmación manual desde el sistema

Como usuarios internos, podemos confirmar el pedido directamente pulsando el botón Confirmar. Esta acción cambia su estado a Pedido de venta (o a Bloqueado, si así lo tenemos configurado en *Ajustes generales - Ventas*) y genera automáticamente una orden de entrega (albarán).

Este método es habitual en ventas internas o cuando gestionamos todo el proceso directamente desde la empresa, sin requerir interacción del cliente en el portal.

9.4.7.2. Confirmación automática por parte del cliente (firma y pago en línea)

Odoo permite enviar al cliente un enlace al portal donde podrá revisar el presupuesto, firmarlo y, si lo tenemos configurado, pagarlo en línea.

Este flujo es especialmente útil en entornos de ecommerce B2B, preventa estructurada o automatización comercial.

1. Enviamos el pedido al cliente desde el botón Enviar por correo electrónico.
2. El cliente accede al portal, donde verá el presupuesto.
3. Si están activadas las opciones de firma en línea y pago en línea, podrá pulsar en Firmar y aceptar y, a continuación, en Pagar ahora.

Para que esto funcione correctamente, debemos haber configurado previamente un proveedor de pago. Odoo ofrece integración directa con Stripe, que permite pagos con tarjeta en modo prueba o real.

Configuración de Stripe en modo prueba

1. Accedemos a Ventas → Configuración → Proveedores de pago y seleccionamos Stripe.
2. Cambiamos su estado a Modo de prueba.
3. Introducimos las credenciales de prueba proporcionadas por Stripe:
 - Clave publicable
 - Contraseña secreta
4. Guardamos y marcamos el proveedor como Publicado.

Podemos crear gratuitamente una cuenta en Stripe, y nos facilitarán estas claves de prueba de forma inmediata.

Una vez configurado, Stripe habilita automáticamente varios métodos de pago: tarjeta, Bancontact, Apple Pay, entre otros.

En el portal del cliente aparecerá el botón Pagar ahora junto con las opciones disponibles.

Para que el modo de prueba funcione correctamente, es necesario utilizar tarjetas de prueba como la siguiente:

- Número: 4242 4242 4242 4242
- Fecha: cualquiera en el futuro
- CVC: 123
- Código postal: 12345

No es posible utilizar tarjetas reales en este modo.

9.4.7.3. Resultado final

Cuando el cliente firma y completa el pago en línea:

- El pedido se confirma automáticamente.
- El estado cambia a Pedido de venta.
- Se genera la orden de entrega.
- El sistema registra en el *chat*:
 - La firma del cliente (con nombre y fecha)
 - La confirmación del pedido
 - El intento de envío de correo

En ese último punto, conviene observar que si no tenemos un servidor SMTP configurado, el envío del correo automático fallará, y el icono del mensaje aparecerá en rojo dentro del *chat*.

Esto no impide que el pedido se confirme correctamente, pero nos informa de que el cliente no ha recibido el correo de confirmación.

Este flujo permite cerrar todo el ciclo comercial de forma totalmente automática.

Cada empresa puede decidir si prefiere un enfoque manual o un flujo basado en firma y pago por parte del cliente.

Ambas opciones pueden convivir, y la elección dependerá del tipo de venta y del nivel de automatización que queramos implementar.

9.4.8. Validación del albarán

Una vez confirmado el pedido, Odoo genera automáticamente una orden de entrega (también llamada albarán o picking).

Esto ocurre independientemente del método de confirmación: manual desde el sistema o automático tras firma y pago del cliente.

Desde el propio pedido, podemos acceder al albarán desde el botón superior Entrega, o directamente desde el módulo Inventario → Transferencias.

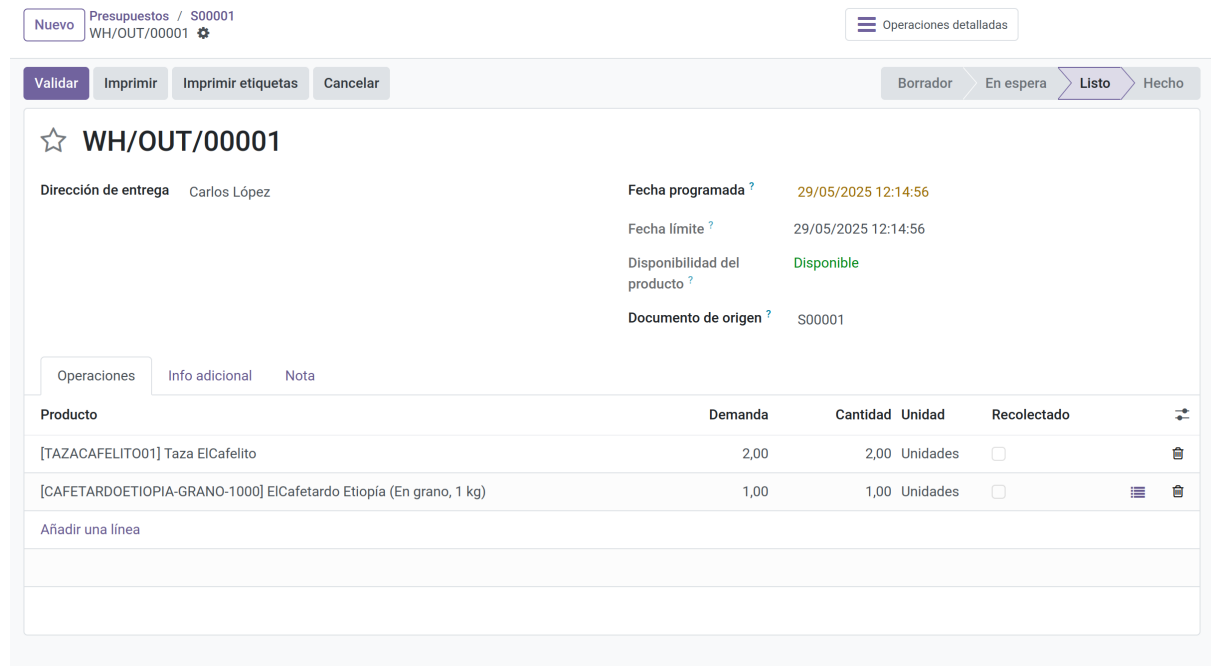


Figura 9.25: Albarán generado tras confirmación del pedido

En la cabecera del albarán veremos los datos clave:

- Dirección de entrega
- Fecha programada y límite
- Estado del documento
- Documento de origen (referencia al pedido de venta)

En la pestaña Operaciones, se muestran las líneas de productos a entregar, con las cantidades:

- Demanda: cantidad solicitada por el pedido.
- Cantidad: cantidad disponible y planificada para entregar.



Figura 9.26: Detalle de las operaciones de entrega

Pulsando en el icono de lista que aparece a la derecha del producto con trazabilidad (en nuestro caso, el café), podremos ver qué número de lote se va a entregar.

También podemos acceder a esta información desde el botón superior Operaciones detalladas.

En la pestaña Información adicional encontramos otros campos de interés:

- Transportista: método de envío configurado.
- Peso del pedido
- Política de envío (por ejemplo, “cuando todos los productos estén listos”)
- Grupo de abastecimiento que vincula este albarán con el pedido.

The screenshot shows the 'Info adicional' tab with two main sections: 'INFORMACIÓN DE ENVÍO' and 'OTRA INFORMACIÓN'. In the 'INFORMACIÓN DE ENVÍO' section, 'Transportista' is set to 'Entrega estándar', and 'Peso' and 'Peso para envío' are both set to '1,00 kg'. In the 'OTRA INFORMACIÓN' section, 'Política de envío' is set to 'Cuando todos los productos estén listos' and 'Grupo de abastecimiento' is set to 'S00001'.

Figura 9.27: Pestaña Información adicional del albarán

Cuanto mejor demos de alta nuestros productos, prestando atención a campos como el peso, mejores resultados obtendremos en estos resúmenes.

La pestaña Nota permite introducir un comentario interno que se imprimirá en la hoja de picking si utilizamos documentos impresos para preparar el pedido.

The screenshot shows the 'Nota' tab selected, with a text area for entering an internal note. Below the text area, it says 'Añada una nota interna que se imprimirá en la hoja de operaciones del picking'.

Figura 9.28: Pestaña Nota del albarán

9.4.8.1. Estados del albarán

El albarán puede encontrarse en uno de los siguientes estados:

- Borrador: se ha generado pero aún no está listo para operar.
- En espera: hay algún bloqueo pendiente (como falta de disponibilidad).
- Listo: el stock está reservado y podemos validarlo.
- Hecho: la entrega ha sido completada y registrada.

En nuestro caso, el albarán se encuentra en estado Listo, porque todo el material está disponible y reservado automáticamente.

Esto es posible porque los productos están configurados como *almacenables*, están en stock, y el pedido fue confirmado sin incidencias.

9.4.8.2. Entrega total o parcial

Aunque en este ejemplo vamos a entregar el albarán completo, Odoo permite realizar entregas parciales:

- Podemos modificar la cantidad a entregar en cada línea.
- El sistema generará una entrega pendiente con las unidades restantes.
- Más adelante, podremos validar una segunda entrega para completar el pedido.

Este comportamiento es útil cuando parte del pedido está pendiente de entrada, o cuando la entrega física se va a realizar en varias fases.

9.4.8.3. Validación de la entrega

Para registrar oficialmente la salida de mercancía del almacén:

1. Verificamos que las cantidades son correctas.
2. Pulsamos Validar.

Esto genera los movimientos de inventario correspondientes y actualiza el historial y la trazabilidad del producto.

Una vez validado el albarán, se activan dos botones adicionales en la parte superior:

- Trazabilidad: nos permite ver el historial completo del producto, incluyendo en qué albarán entró al stock (por ejemplo, desde una compra) y en cuál ha salido (esta entrega). Veremos cantidades, lotes y fechas.
- Valoración: muestra el impacto contable del movimiento en términos de coste. En nuestro ejemplo, si el café tenía un coste de 31 €, aquí veremos reflejada una reducción de la valoración del inventario por esa cantidad.

Una vez realizada la entrega, el flujo continúa con la facturación, siempre y cuando el producto esté configurado para facturar según cantidad entregada.

En este punto, podemos pasar a generar la factura correspondiente.

9.4.9. Generación de la factura

Una vez validado el albarán, y dado que nuestros productos están configurados para facturar según cantidad entregada, ya podemos generar la factura correspondiente.

Si accedemos ahora al pedido de venta y abrimos la pestaña Otra información, veremos:

- Estado de la entrega: *Totalmente entregado*
- Estado de la factura: *A facturar*

Esto confirma que el pedido está listo para su facturación.

Desde el propio pedido de venta:

1. Pulsamos en Crear factura.
2. Seleccionamos el tipo de factura: *Factura normal*.
3. Revisamos el borrador.
4. Pulsamos en Confirmar para validarla.

El comportamiento posterior dependerá del flujo seguido para confirmar el pedido.

9.4.9.1. Caso 1: El cliente ha pagado a través del portal

Si el pedido fue firmado y pagado por el cliente desde el portal (gracias a Stripe o cualquier otro método de pago online configurado), Odoo marcará automáticamente la factura como pagada tras su validación.

Veremos un ribete verde en la parte superior indicando el estado *Pagado*, y justo debajo del total aparecerá un bloque con los detalles de la conciliación del pago.

Este flujo permite cerrar el circuito completo de forma automatizada, sin intervención manual por parte del equipo de administración.

Nuevo Presupuestos / S00001 Borrador de factura INV/2025/00001

Transacción de pago Pedidos de venta 1

Confirmar Vista previa Cancelar Borrador Publicado

Factura de cliente
INV/2025/00001

Cliente Carlos López
 Calle Siderurgia, 789
 46015 Valencia
 València (Valencia)
 España

Fecha de factura

Referencia de pago ?

Condiciones de pago Pago inmediato

Fecha de entrega 29/05/2025

Dirección de entrega ? Carlos López

Moneda EUR

Líneas de factura Otra Información

Producto	Etiqueta	Cantidad UdM	Precio Impuestos	Impuestos no incluidos
[[[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito	2,00 Unidad...	10,00 21% G (Bienes)	20,00 €
[[[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En gr	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano, 1 kg)	1,00 Unidad...	35,00 21% G (Bienes)	35,00 €
[[[Delivery_007] Entrega estándar	Entrega estándar Envío gratis	1,00 Unidad...	0,00 21% G (Bienes)	0,00 €

Añadir una línea Añadir una sección Añadir una nota

Términos y condiciones: <http://odoo.sendadeoro.com/terms>

Base imponible: 55,00 €
 IVA 21%: 11,55 €
Total: 66,55 €

Figura 9.29: Formulario de borrador de factura

Nuevo Presupuestos / S00001 Borrador de factura INV/2025/00001

Transacción de pago Pedidos de venta 1

Confirmar Vista previa Cancelar Borrador Publicado

Factura de cliente
INV/2025/00001

Cliente Carlos López
 Calle Siderurgia, 789
 46015 Valencia
 València (Valencia)
 España

Fecha de factura

Referencia de pago ?

Condiciones de pago Pago inmediato

Fecha de entrega 29/05/2025

Dirección de entrega ? Carlos López

Moneda EUR

Líneas de factura Otra Información

Producto	Etiqueta	Cantidad UdM	Precio Impuestos	Impuestos no incluidos
[[[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito	2,00 Unidad...	10,00 21% G (Bienes)	20,00 €
[[[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En gr	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano, 1 kg)	1,00 Unidad...	35,00 21% G (Bienes)	35,00 €
[[[Delivery_007] Entrega estándar	Entrega estándar Envío gratis	1,00 Unidad...	0,00 21% G (Bienes)	0,00 €

Añadir una línea Añadir una sección Añadir una nota

Términos y condiciones: <http://odoo.sendadeoro.com/terms>

Base imponible: 55,00 €
 IVA 21%: 11,55 €
Total: 66,55 €

Figura 9.30: Factura ya pagada a través del portal

9.4.9.2. Caso 2: Confirmación interna y cobro posterior

Si el pedido fue confirmado de forma manual, al validar la factura esta quedará en estado pendiente de pago. En este caso, debemos registrar el cobro manualmente:

1. Pulsamos en Registrar pago.
2. Se abre un asistente donde podemos:
 - Seleccionar el diario de cobro (por ejemplo, Banco).
 - Introducir el importe, fecha y método de pago.
 - Confirmar el registro.

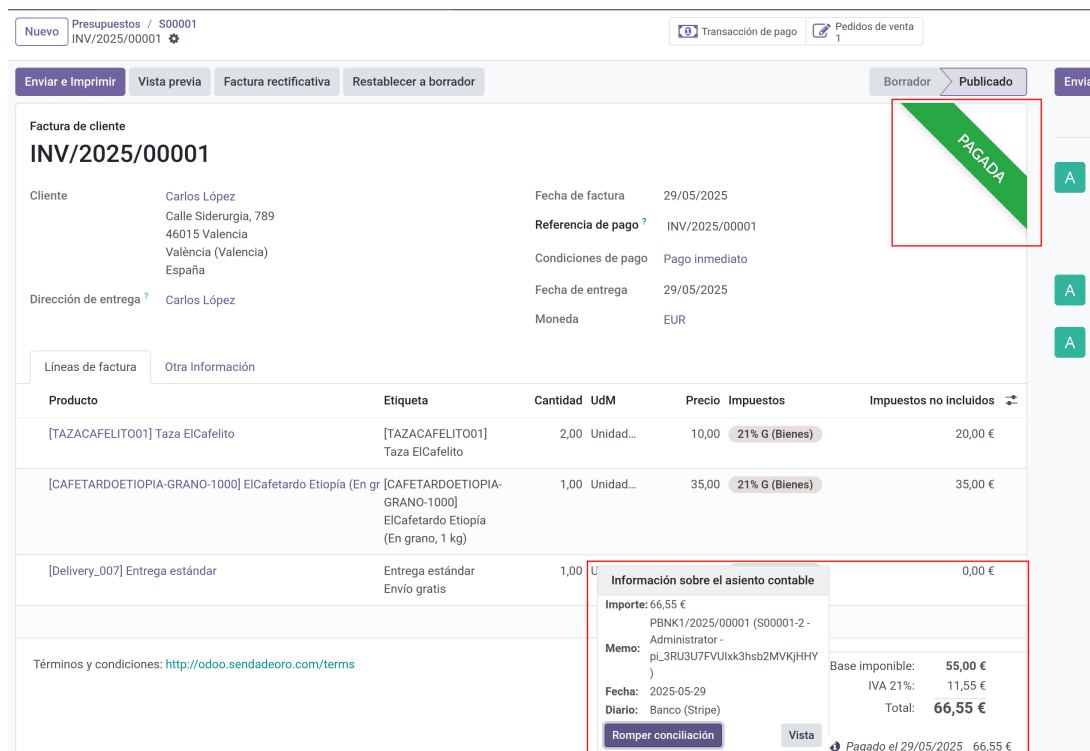


Figura 9.31: Factura pendiente de pago

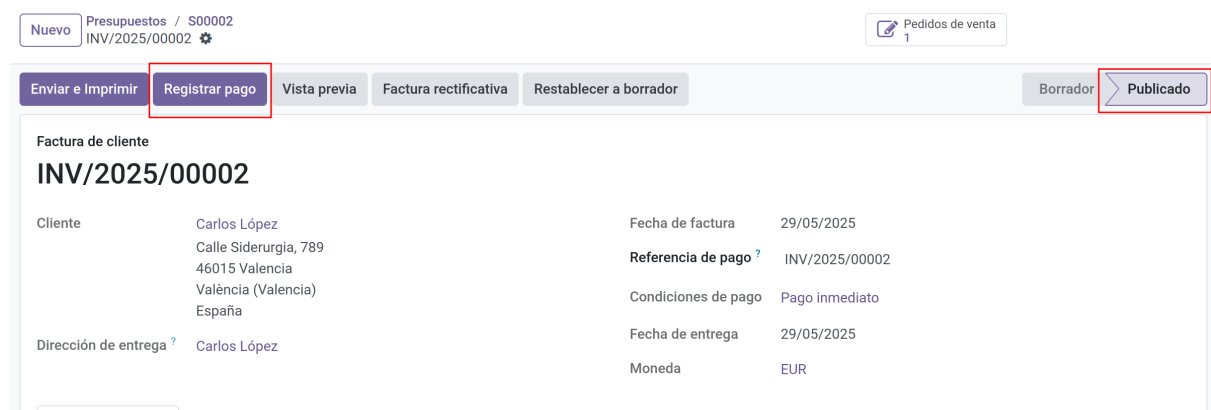


Figura 9.32: Asistente para registrar pago

Una vez registrado, la factura pasará a estado Pagada, con los mismos indicadores visuales y contables que en el primer caso.

Este flujo es útil para clientes que pagan mediante transferencia, efectivo, o cualquier otro método tradicional.

Ambos casos son perfectamente válidos, y Odoo permite combinar ambos dentro del mismo sistema, adaptándose a las necesidades de cada cliente o canal de venta.

9.4.10. Seguimiento del pedido tras la facturación

Una vez confirmada la factura, Odoo actualiza automáticamente el estado del pedido de venta.

En la pestaña Otra información:

- Estado de la entrega: *Totalmente entregado*
- Estado de la factura: *Totalmente facturado*

Además, en el *chat* se registran los cambios, incluyendo la creación de la factura y su validación.

Este seguimiento visual y funcional es clave para llevar un control claro del proceso comercial, especialmente cuando trabajamos con entregas y facturas parciales o flujos automatizados.

9.4.11. ¿Qué ocurre si no hay stock suficiente?

Vamos a plantear una situación muy común: vendemos más unidades de las que tenemos disponibles en almacén.

En nuestro caso, tenemos 16 unidades de *Taza ElCafelito*, pero el cliente quiere pedir 20.

Creamos el pedido de venta, añadimos la línea y nos fijamos en un detalle: el icono de la gráfica que aparece al lado de las unidades.

- Si ponemos 15 unidades, el color se mantiene con el morado característico de Odoo. Podemos pulsar y ver un resumen y el pronóstico.
- Si ponemos más de 16 unidades, cambia a rojo, indicándonos que no hay stock suficiente para cubrir la demanda.

Lineas del pedido		Productos opcionales		Otra Información		Firma del cliente				
Producto	Descripción	Cantidad	UdM	Precio unita...	Coste	Margen	Margen (...)	Impuestos	Desc.%	Imp
☰ [TAZACAFELI...	[TAZACAFELIT 001] Taza ElCafelito	20,00	 Unidades	10,00	5,00	100,00	50%	21% G (Bienes)	0,00	

Añadir un producto Añadir una sección Añadir una nota Catálogo

Figura 9.33: El icono se pone rojo por falta de stock

Al confirmar el pedido, se genera el albarán de entrega, pero esta vez queda en estado En espera, ya que no puede reservar las unidades necesarias.

Si pulsamos en el icono mencionado anteriormente, podremos ver el pronóstico de stock del producto.

Esto puede parecer una carencia, pero en realidad es una decisión de diseño:

Odoo no crea documentos de compra automáticamente si no se lo indicamos explícitamente.

9.4.11.1. ¿Qué hacer entonces?

Como responsables de la operación, ahora debemos tomar decisiones:

- ¿Compramos más unidades al proveedor?
- ¿Queremos servir al cliente parcialmente?
- ¿Esperamos a tener el stock completo para entregar el pedido?

En empresas grandes, automatizar este proceso es esencial.

En empresas pequeñas, puede bastar con gestionarlo manualmente según las circunstancias.

Nuevo / S00003 / Traslados / WH/OUT/00006 Operaciones detalladas

Comprobar disponibilidad Validar Imprimir etiquetas Cancelar Borrador **En espera** Listo Hecho

☆ **WH/OUT/00006**

Dirección de entrega Carlos López Fecha programada ? 29/05/2025 16:11:24
 Ubicación de origen WH/Stock Fecha límite ? 29/05/2025 16:11:24
 Disponibilidad del producto ? No disponible
 Documento de origen ? S00003

Operaciones Info adicional Nota

Producto	Demanda	Cantidad	Unidad	Recolectado
[TAZACAFELITO01] Taza EICafelito	20,00	16,00	Unidades	<input type="checkbox"/>
Añadir una línea				

Figura 9.34: Albarán en espera

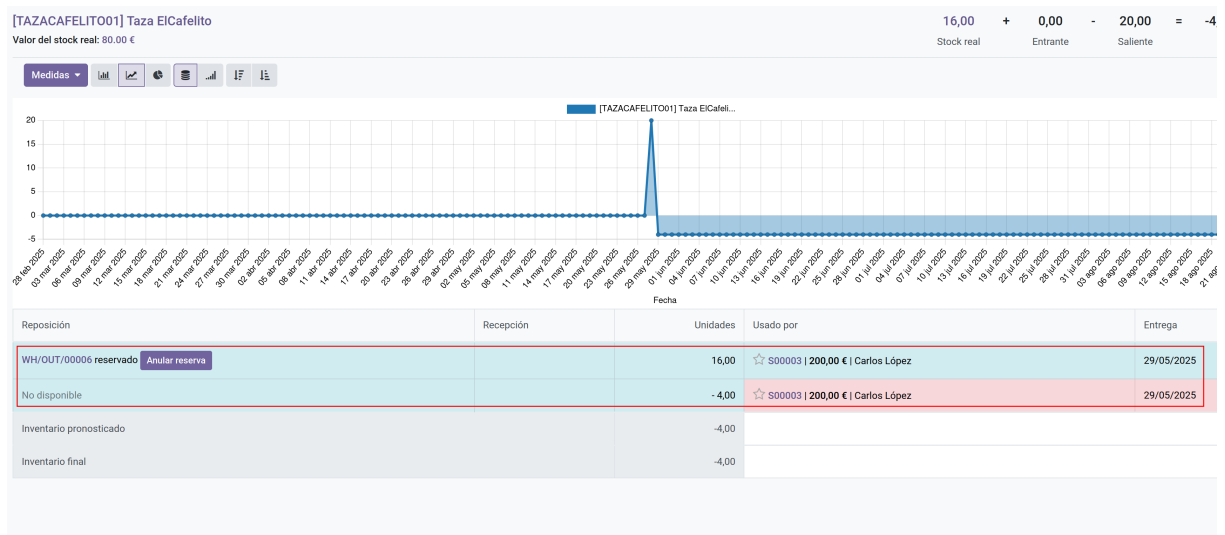


Figura 9.35: Pronóstico de stock del producto

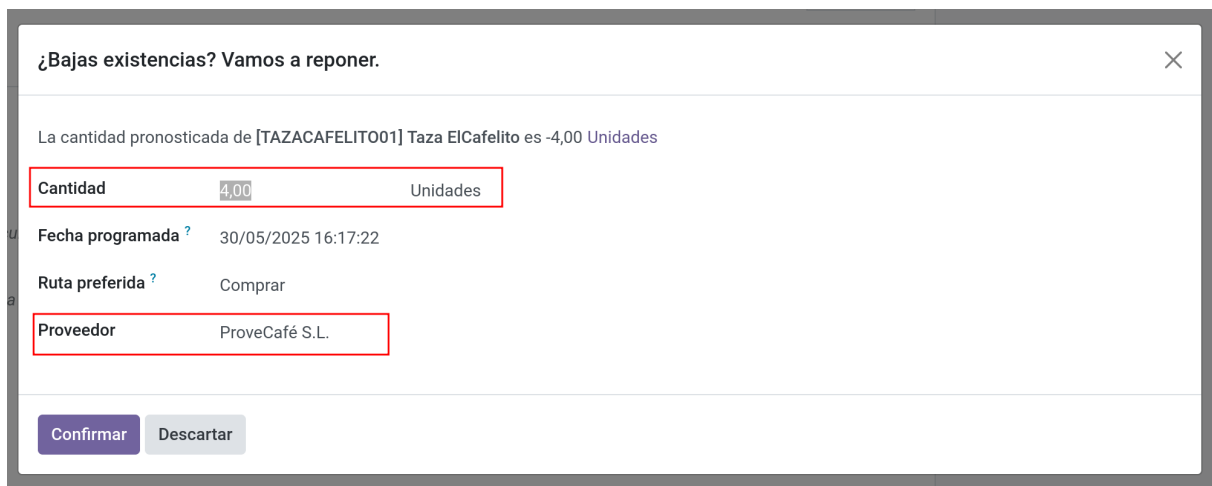
Hacer un pedido de compra manual

1. Vamos al módulo Compras.
2. Creamos un nuevo pedido de compra.
3. Seleccionamos el proveedor habitual del producto.
4. Añadimos, por ejemplo, 10 unidades de *Taza ElCafelito* para reponer stock.
5. Confirmamos el pedido y lo recibimos cuando llegue el material.

Una vez disponible el stock, el albarán pendiente pasará a estado Listo, y podremos validarlo normalmente.

Reaprovisionamiento manual desde el producto Otra forma sencilla es usar el asistente de reabastecimiento:

1. Accedemos a la ficha del producto.
2. Pulsamos en el botón Reponer.
3. Indicamos el proveedor y la cantidad deseada.
4. Odoo generará automáticamente un borrador de pedido de compra.



¿Bajas existencias? Vamos a reponer.

La cantidad pronosticada de [TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito es -4,00 Unidades

Cantidad 4,00 Unidades

Fecha programada ? 30/05/2025 16:17:22

Ruta preferida ? Comprar

Proveedor ProveCafé S.L.

Confirmar Descartar

Figura 9.36: Asistente de reposición

Al confirmar, veremos un mensaje en la parte superior derecha indicando que se ha generado un pedido de compra.

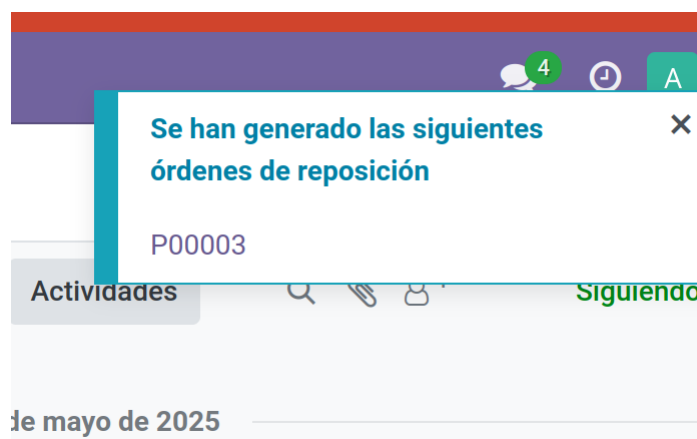


Figura 9.37: Aviso de generación de pedido de compra

A continuación, accedemos al pedido desde el módulo Compras, lo revisamos y lo confirmamos.

Podemos observar cómo cambia el pronóstico de stock del producto *antes* y *después* de validar el pedido de compra:

Una vez recepcionadas las unidades, el albarán del pedido de venta se desbloquea y pasa a estado Listo.

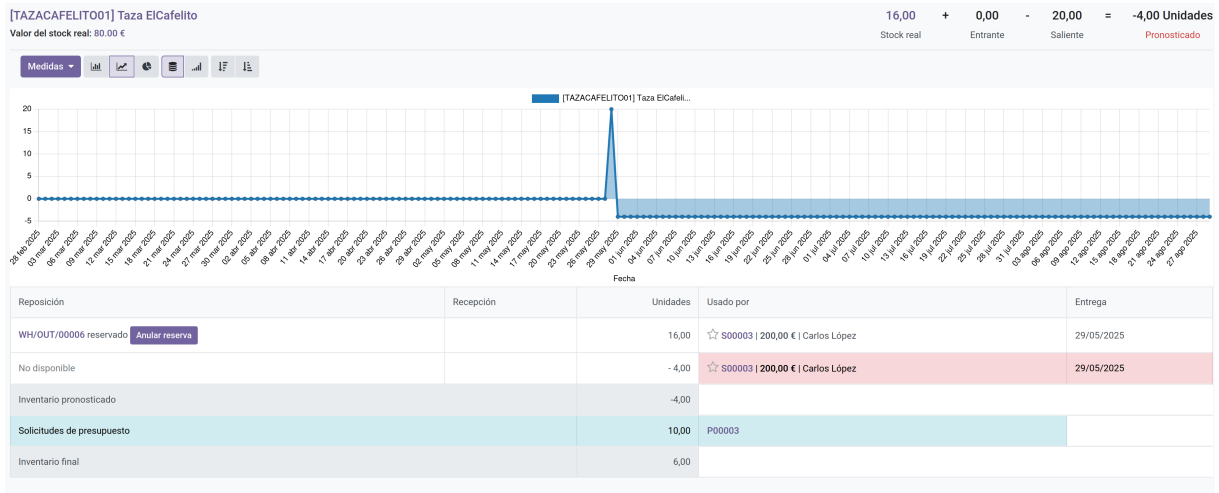


Figura 9.38: Pronóstico de stock antes de validar el pedido

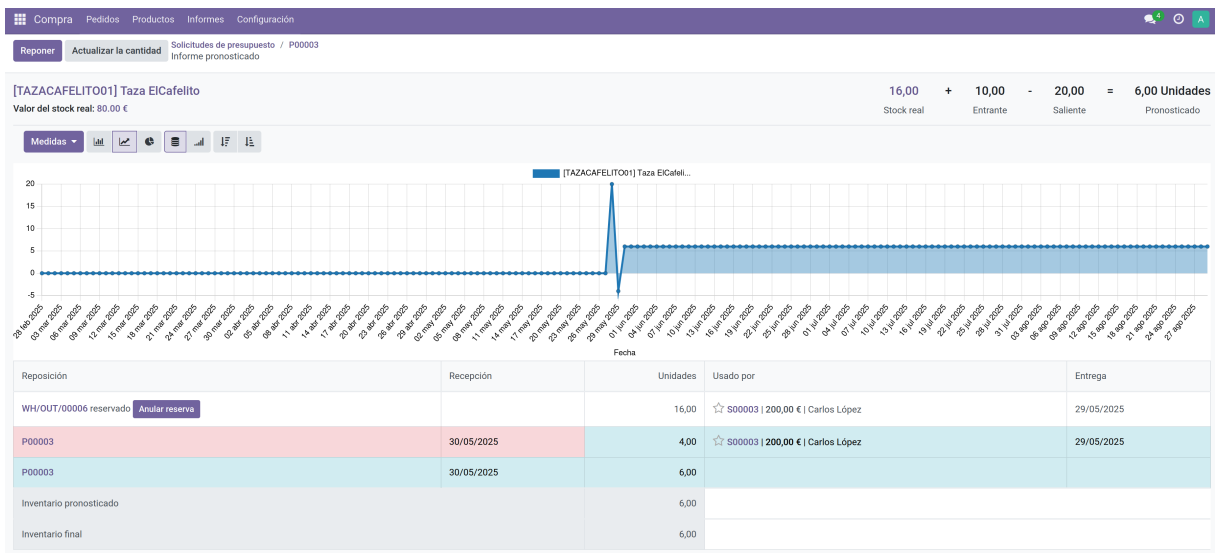


Figura 9.39: Pronóstico de stock después de validar el pedido

¿Y si quiero que esto ocurra automáticamente? Si deseas que al confirmar un pedido de 20 unidades (teniendo solo 16 en stock), Odoo genere automáticamente una orden de compra por las 4 faltantes, necesitarás una lógica más avanzada.

Una forma de hacerlo es mediante el módulo comunitario de la OCA:

`stock_mts_mto_rule`

Este módulo permite:

- Utilizar el stock disponible (Make to Stock).
- Generar automáticamente pedidos de compra o fabricación por la diferencia (Make to Order).
- Encadenar estos movimientos de forma clara y trazable.

En el blog del proyecto, sendadeoro.com, encontrarás una entrada detallada sobre cómo instalar módulos de la OCA, y cómo configurar `stock_mts_mto_rule` para que Odoo genere automáticamente pedidos de compra cuando no haya suficiente stock.

9.4.12. Conclusión

El comportamiento por defecto de Odoo te avisa si falta stock, pero no toma decisiones por ti. Esto te permite tener el control total y adaptar el flujo de trabajo a la realidad de tu empresa.

Puedes optar por:

- Gestionar manualmente la reposición (más simple, más controlado).
- Usar el asistente de reaprovisionamiento desde el producto.
- Automatizar el proceso con herramientas avanzadas como `stock_mts_mto_rule`.

La clave está en entender lo que ocurre, evaluar tus necesidades reales y decidir el enfoque más adecuado. Y como siempre, lo mejor de todo esto: tú decides.

9.4.13. Cierre del flujo de ventas

Con esto, hemos completado de principio a fin un flujo completo de venta:

- Creación del pedido
- Envío y confirmación
- Generación y validación del albarán
- Emisión y registro de la factura

Todo ello con seguimiento claro, automatismos progresivos y posibilidades de personalización.

Este flujo representa la base de cualquier implantación en Odoo, y sobre él podrás construir reglas de negocio más complejas, automatizaciones lógicas y múltiples variantes según tus necesidades.

Capítulo 10

Informes del módulo de Inventario

Aunque este libro no pretende ser una guía exhaustiva de análisis logístico, es importante conocer algunas de las herramientas de reporting más útiles que ofrece Odoo dentro del módulo de Inventario.

Desde el menú Inventario - Informes, encontramos secciones clave como:

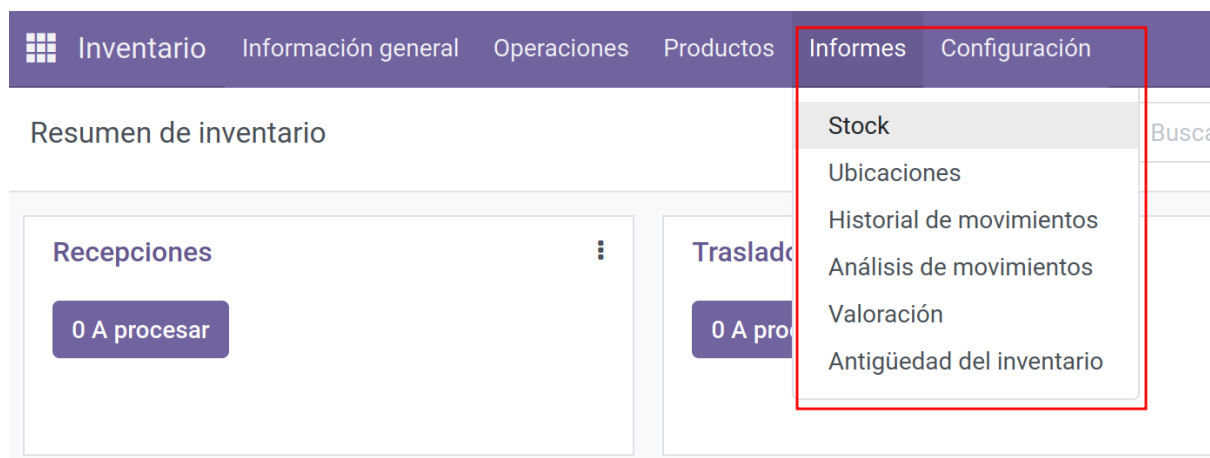


Figura 10.1: Menú Informes en el módulo Inventario

10.1. Stock

Permite ver un listado de todos los productos con stock actual, su coste unitario, valor total, unidades en almacén y otras columnas relevantes.

Producto	Coste unitario	Valor total	Stock real	Disponible	Entrante	Saliente	Unidad				
[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] EICafetardo Etiopia (En gra...	21,00 €	63,00 €	3,00	3,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] EICafetardo Etiopia (En gra...	6,00 €	30,00 €	5,00	5,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] EICafetardo Etiopia (En gra...	10,80 €	54,00 €	5,00	5,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] EICafetardo Etiopia (Moll...	10,80 €	21,60 €	2,00	2,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-500] EICafetardo Etiopia (Moll...	21,00 €	42,00 €	2,00	2,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-250] EICafetardo Etiopia (...)	6,00 €	12,00 €	2,00	2,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-500] EICafetardo Etiopia (...)	10,80 €	21,60 €	2,00	2,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250] EICafetardo Etiopia (M...	21,00 €	42,00 €	2,00	2,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-500] EICafetardo Etiopia (M...	6,00 €	18,00 €	3,00	3,00	0,00	0,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	
[TAZACAFELIT001] Taza EICafelito	5,38 €	140,00 €	26,00	6,00	0,00	20,00	Unidad...	Historial	Reposición	Ubicaciones	Pronóstico
		444,20 €	52,00	32,00	0,00	20,00					

Figura 10.2: Informe de Stock actual

Aquí podremos:

- Ver el coste y valor total por producto.
- Filtrar por categoría o almacén.
- Acceder rápidamente al historial de movimientos, al botón de reposición, o al desglose por ubicaciones.

10.2. Ubicaciones

Muestra un desglose detallado de qué productos hay en cada ubicación física del almacén.

Ubicación	Producto	Número de lote/serie	Cantidad real	Cantidad reservada	Unidad
WH/Stock	[TAZACAFELIT001] Taza ElCafelito		26,00	20,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido medio, 250 g)	LOTE001	2,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido grueso, 250 g)	LOTE001	2,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopía (En grano, 500 g)	LOTE001	3,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido fino, 500 g)	LOTE001	2,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido medio, 500 g)	LOTE001	3,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido grueso, 500 g)	LOTE001	2,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano, 1 kg)	LOTE001	3,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopía (En grano, 500 g)	LOTE002	2,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] ElCafetardo Etiopía (En grano, 250 g)	LOTE001	5,00	0,00	Unidades
WH/Stock	[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido fino, 250 g)	LOTE001	2,00	0,00	Unidades
			52,00	20,00	

Figura 10.3: Informe por ubicaciones

Útil para:

- Ver qué hay exactamente en WH/Stock (u otras ubicaciones).
- Identificar lotes, cantidades reservadas y unidades disponibles.
- Organizar recuentos físicos.

10.3. Historial y análisis de movimientos

Estas dos vistas permiten entender el flujo de entradas y salidas del almacén.

- Historial de movimientos: cada línea representa un movimiento real entre ubicaciones.
- Análisis de movimientos: vista más analítica, con agrupaciones por operación, ubicación, fechas o producto.

Puedes agrupar por mes, por producto, por tipo de operación... Odoo permite mucha flexibilidad aquí.

10.4. Valoración de inventario

Este informe nos muestra el valor contable total del inventario, desglosado por producto y basado en su coste actual (método AVCO, FIFO o manual según configuración).

También podemos ver:

- Cuánto valen nuestras existencias en tiempo real.
- Cómo se distribuye el valor entre productos o categorías.
- Qué productos tienen mayor impacto económico.

Historial de movimientos

Hecho X Buscar...

1-18 / 18

Fecha	Referencia	Producto	Número de lote/serie	Desde	A	Cantidad	Unidad	Esta...
29/05/2025 16:22:24	WH/IN/00002	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		Partners/Vendors	WH/Stock	10,00	Unidad...	Hecho
29/05/2025 14:53:54	WH/OUT/00002	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano...	LOTE001	WH/Stock	Partners/Customers	1,00	Unidad...	Hecho
29/05/2025 14:53:54	WH/OUT/00002	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		WH/Stock	Partners/Customers	2,00	Unidad...	Hecho
29/05/2025 12:45:21	WH/OUT/00001	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano...	LOTE001	WH/Stock	Partners/Customers	1,00	Unidad...	Hecho
29/05/2025 12:45:21	WH/OUT/00001	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		WH/Stock	Partners/Customers	2,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido ...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	2,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] ElCafetardo Etiopía (En grano, ...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	5,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopía (En grano, ...	LOTE002	Partners/Vendors	WH/Stock	2,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		Partners/Vendors	WH/Stock	10,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	5,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-500] ElCafetardo Etiopía (Moli...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	2,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-500] ElCafetardo Etiopía (Molid...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	3,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido ...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	2,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopía (En grano, ...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	3,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-250] ElCafetardo Etiopía (Moli...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	2,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 17:10:40	WH/IN/00001	[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250] ElCafetardo Etiopía (Molid...	LOTE001	Partners/Vendors	WH/Stock	2,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 10:58:27	Cantidad de producto confirmada (Administrator)	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		WH/Stock	Virtual Locations/Inventory adjustment	0,00	Unidad...	Hecho
28/05/2025 10:58:23	Cantidad de producto actualizada	[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito		Virtual Locations/Inventory adjustment	WH/Stock	10,00	Unidad...	Hecho

Figura 10.4: Análisis de movimientos por tipo de operación

Valoración a la fecha Valoración de stock

Producto X Buscar...

1-10 / 10

Fecha	Referencia	Producto	Cantidad	Unidad de medida	Valor total
		[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-1000] ElCafetardo Etiopía (En grano, 1 kg) (3)	3,00		63,00
		[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-250] ElCafetardo Etiopía (En grano, 250 g) (1)	5,00		30,00
		[CAFETARDOETIOPIA-GRANO-500] ElCafetardo Etiopía (En grano, 500 g) (1)	5,00		54,00
		[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido fino, 250 g) (1)	2,00		21,60
		[CAFETARDOETIOPIA-MOLFINO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido fino, 500 g) (1)	2,00		42,00
		[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido grueso, 250 g) (1)	2,00		12,00
		[CAFETARDOETIOPIA-MOLGRUESO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido grueso, 500 g) (1)	2,00		21,60
		[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-250] ElCafetardo Etiopía (Molido medio, 250 g) (1)	2,00		42,00
		[CAFETARDOETIOPIA-MOLMEDIO-500] ElCafetardo Etiopía (Molido medio, 500 g) (1)	3,00		18,00
		[TAZACAFELITO01] Taza ElCafelito (6)	26,00		140,00
			52,00		444,20

Figura 10.5: Valoración de stock

Antigüedad del inventario

Medidas

Total

+ mayo 2025

	Cantidad restante	Valor restante
Total	52,00	404,20
+ Café / Origen único	26,00	304,20
+ Merchandising	26,00	100,00

Figura 10.6: Antigüedad del inventario

10.5. Antigüedad del inventario

Este informe ayuda a detectar productos que llevan demasiado tiempo almacenados.

Se agrupan por intervalos temporales (por ejemplo: 0–30 días, 30–60, etc.) y permiten identificar qué productos podrían rotar mal, lo cual es clave para decisiones de compra o liquidación de stock.

Consejo: si un producto aparece con mucha antigüedad, conviene revisar si realmente sigue teniendo demanda.

10.6. Conclusión

Estos informes representan una potente herramienta para:

- Reducir errores logísticos.
- Tomar decisiones de aprovisionamiento o liquidación.
- Analizar rotación y eficiencia de almacén.

Aunque no entraremos en más profundidad, te animamos a explorarlos. Cada uno tiene filtros, agrupaciones, medidas y exportación a Excel o PDF con un solo clic.

Capítulo 11

Punto de venta

Elcafelito no solo vende café online y a empresas, sino que también cuenta con una pequeña tienda física donde los clientes pueden comprar directamente. Para gestionar estas ventas rápidas, en la puesta en marcha inicial activamos el módulo Punto de Venta (PoS) de Odoo, una herramienta sencilla pero muy potente que permite, entre otras cosas:

- Registrar pagos con distintos métodos (efectivo, banco, etc.)
- Aplicar descuentos desde el propio TPV
- Asociar ventas a clientes existentes o nuevos
- Integrarse con el inventario y la contabilidad
- Imprimir tickets personalizados

Aunque este capítulo se centra en la tienda física, el TPV de Odoo también puede integrarse con tu tienda online, unificando stock y datos de clientes en tiempo real.

11.1. Escenario práctico: Elcafelito

Supongamos que Elcafelito acaba de abrir su tienda física. Queremos configurar el módulo de Punto de Venta de Odoo para cubrir las necesidades básicas del día a día: rapidez, sencillez y buena atención al cliente.

Nuestro objetivo en este capítulo será:

- Crear un punto de venta llamado Tienda Elcafelito
- Activar los métodos de pago más habituales: efectivo y banco
- Permitir descuentos, tanto por línea como globales
- Mostrar los precios con IVA incluido para evitar confusiones
- Imprimir automáticamente el ticket de compra, con un mensaje personalizado

Además, veremos otras opciones útiles como la configuración de propinas, redondeo en efectivo, categorías iniciales, códigos de barras, e integración con inventario y contabilidad.

Este escenario puede aplicarse tanto a una cafetería pequeña como a cualquier tienda con venta directa al público.

11.2. Configuración básica

Accedemos al módulo Punto de venta y veremos la tienda que se creó por defecto tras activar el TPV.

Pulsando en la esquina superior derecha y luego en Editar, podremos modificar el nombre del punto de venta y otras configuraciones clave, como permitir múltiples empleados por sesión o configurar dispositivos conectados.

Desde Configuración → Ajustes, también accedemos a opciones globales del módulo que conviene revisar cuidadosamente.

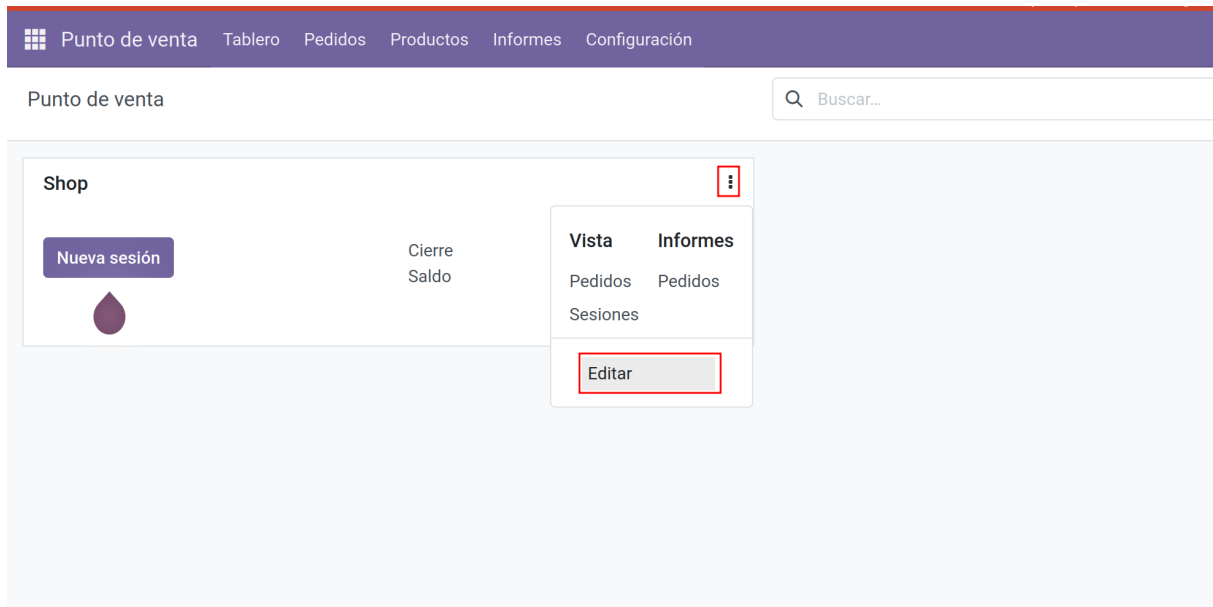


Figura 11.1: Ajustes rápidos

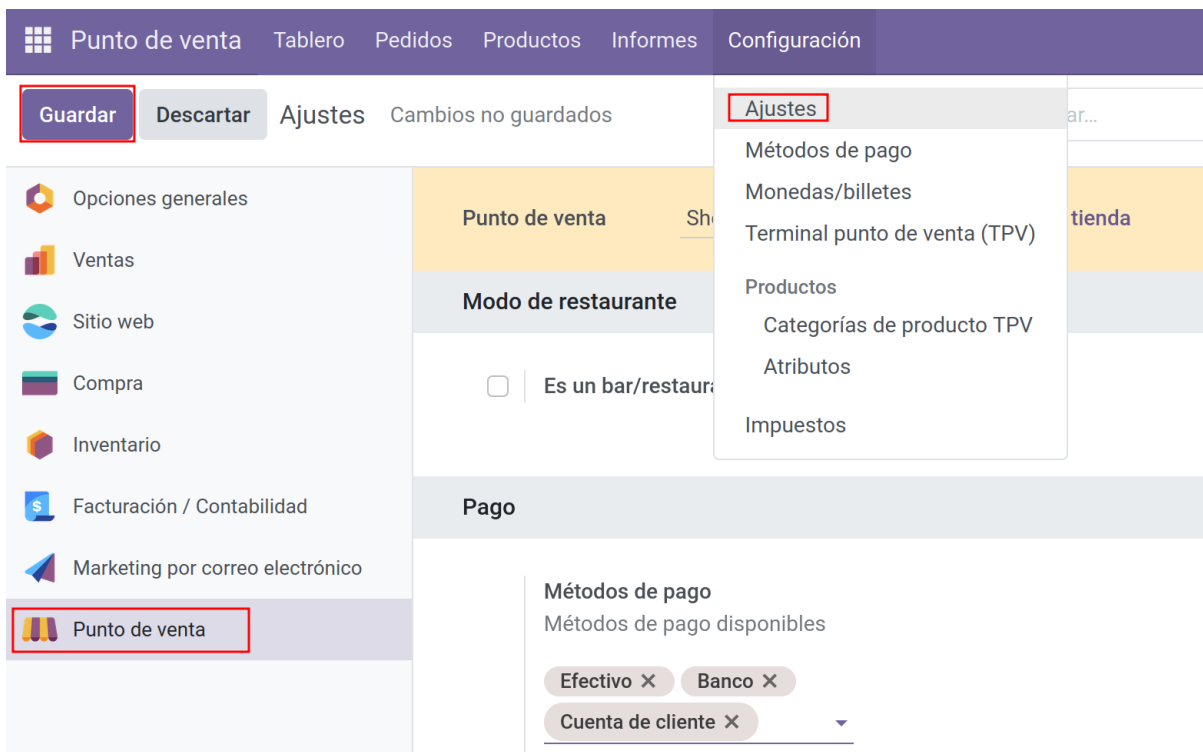


Figura 11.2: Ajustes generales, accesibles desde Configuración - Ajustes. Recordad guardar los cambios al finalizar

11.2.1. Métodos de pago

Definimos aquí los métodos aceptados en tienda. En nuestro caso seleccionamos:

- Efectivo
- Banco
- Cuenta de cliente

También activamos la opción Validar automáticamente el pedido, que registra el pago al instante y elimina pasos intermedios, agilizando considerablemente el proceso.

11.2.1.1. Ajustes avanzados de pago

Odoo ofrece varias funciones útiles para entornos con alto volumen de operaciones:

- Redondeo de efectivo: define la denominación mínima aceptada en pagos en metálico. Por ejemplo, si no deseas manejar céntimos, puedes fijar un redondeo a 0,05 €.
- Diferencia máxima permitida: establece un límite de descuadre entre el dinero contado al cerrar la sesión y lo que Odoo esperaba.
- Propinas: permite que los clientes dejen propina desde el TPV, ya sea introduciendo un importe manual o redondeando el cambio.

11.2.2. Interfaz y experiencia de usuario

Aquí configuramos cómo se presenta la interfaz del TPV al usuario:

- Mostrar márgenes y costes (recomendado solo si el cliente no ve la pantalla)
- Permitir múltiples empleados por sesión
- Activar navegación táctil mejorada
- Definir una categoría de producto inicial

11.2.3. Contabilidad

En este apartado se asignan los diarios contables y otros datos fiscales:

- Diario de pedidos: Punto de venta
- Diario de facturas: Facturas de cliente
- Impuesto por defecto: 21 % G (Bienes)
- Límite para factura simplificada: 400,00 €

11.2.4. Precios y promociones

Odoo permite adaptar la experiencia del cliente con varias herramientas:

- Mostrar precios con impuestos incluidos
- Permitir descuentos por línea de producto
- Aplicar descuentos globales al total del pedido
- Activar tarjetas regalo, cupones y promociones

Estos elementos son altamente configurables. Podemos definir cupones de bienvenida, descuentos por fidelidad o tarjetas monedero reutilizables.

11.2.5. Tickets y facturas

Podemos definir aquí cómo y qué se imprime:

- Activar impresión automática del ticket
- Incluir mensajes personalizados en cabecera o pie (ej. “Gracias por tu compra en Elcafelito”)
- Mostrar código QR para facturación electrónica o acceso online. El cliente puede escanearlo para acceder a su factura electrónica o a su ticket online

11.2.6. Hardware y dispositivos conectados

El TPV de Odoo es compatible con hardware específico como:

- Impresoras de tickets
- Pantallas de cliente
- Cajas IoT (para conectar balanzas, escáneres, cajones automáticos, etc.)

En nuestro caso no utilizamos dispositivos avanzados. Optamos por dejar activada la impresión de tickets PDF, suficiente para nuestra tienda física.

11.2.7. Integración con inventario

Odoo crea un tipo de operación específico para los movimientos de inventario del TPV. Esto es muy útil porque:

- Permite filtrar fácilmente los movimientos generados desde el TPV, separándolos de las ventas online u otros canales.
- Podemos elegir si el ajuste de stock se realiza en tiempo real (más preciso pero más lento) o al cerrar la sesión (más ágil).
- Existe la opción de enviar más tarde los productos si el stock no está disponible en ese momento.
- También podemos habilitar el uso de códigos de barras para agilizar las ventas y reducir errores.

En tiendas físicas con mucho movimiento, recomendamos activar la sincronización en tiempo real y los códigos de barras, siempre que el hardware lo permita.

11.3. Primeros pasos: apertura y productos

Entramos al módulo Punto de Venta y creamos una nueva sesión en la Tienda Elcafelito. Al iniciar, Odoo puede mostrarnos una ventana de apertura de caja donde podemos dejar una nota y pulsar en Abrir sesión.

En este punto aún no veremos productos disponibles, ya que por defecto no hay ninguno habilitado para el TPV.

Desde el menú superior derecho (ícono de hamburguesa) pulsamos en Backend y navegamos a Inventario → Productos. Seleccionamos nuestro café ElCafetardo Etiopía, y en la pestaña Ventas marcamos la opción Disponible en TPV.

Guardamos y volvemos al TPV. Pulsamos en Continuar venta, y ahora veremos todas las variantes disponibles del producto. Si tuviéramos imágenes configuradas, también aparecerían.

Desde esta vista, en la parte superior derecha podemos buscar productos. Abajo a la izquierda tenemos un teclado digital, y botones útiles para hacer reembolsos, asociar cliente, aplicar descuentos o vincular presupuestos ya existentes desde el backend.

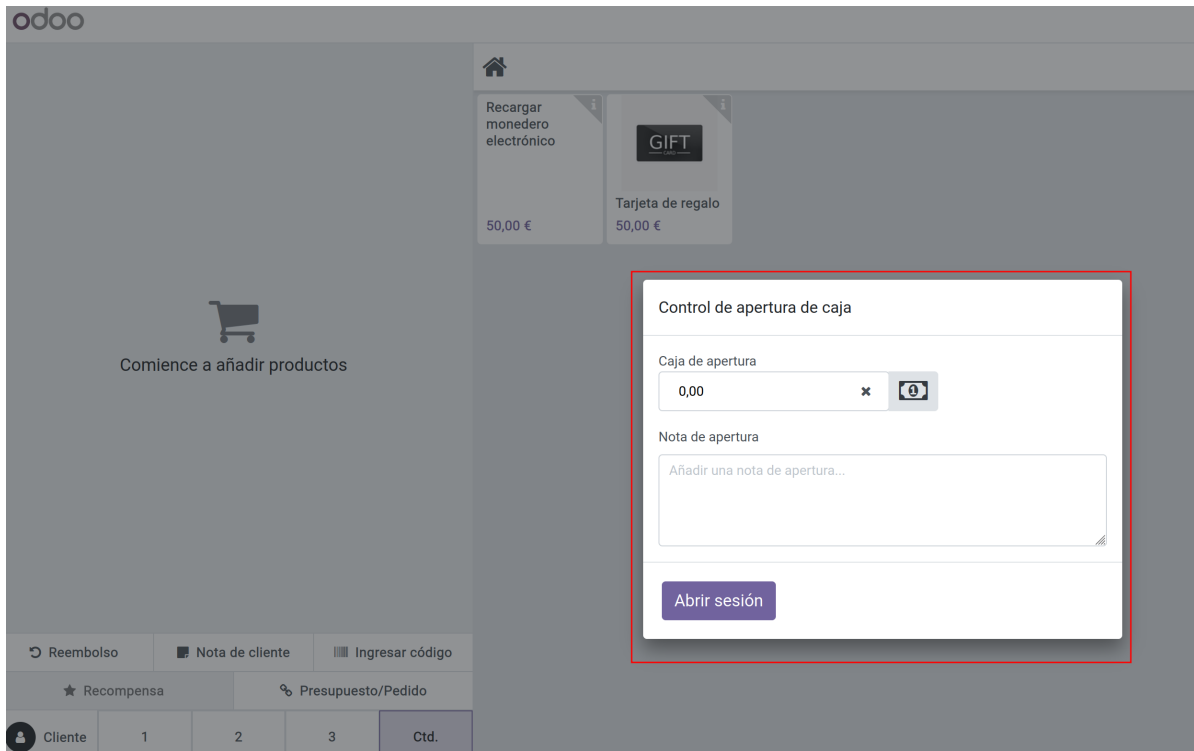


Figura 11.3: Apertura de sesión

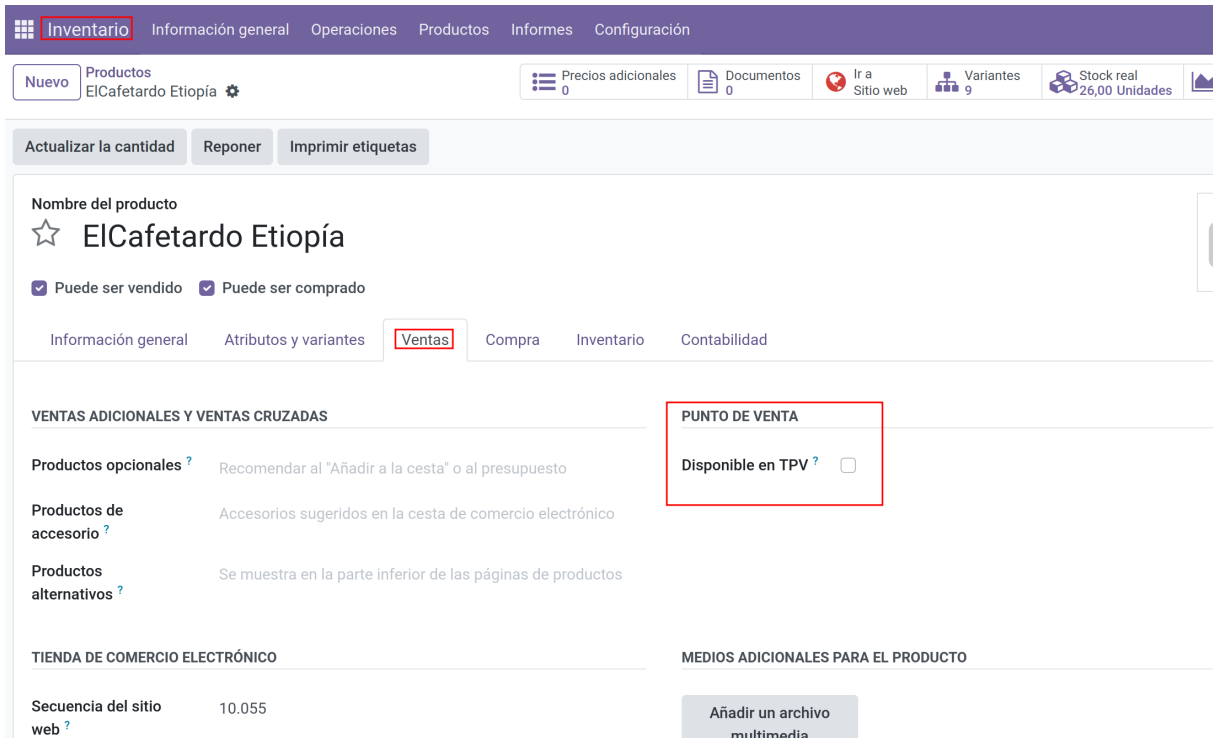


Figura 11.4: Configuración de producto para TPV

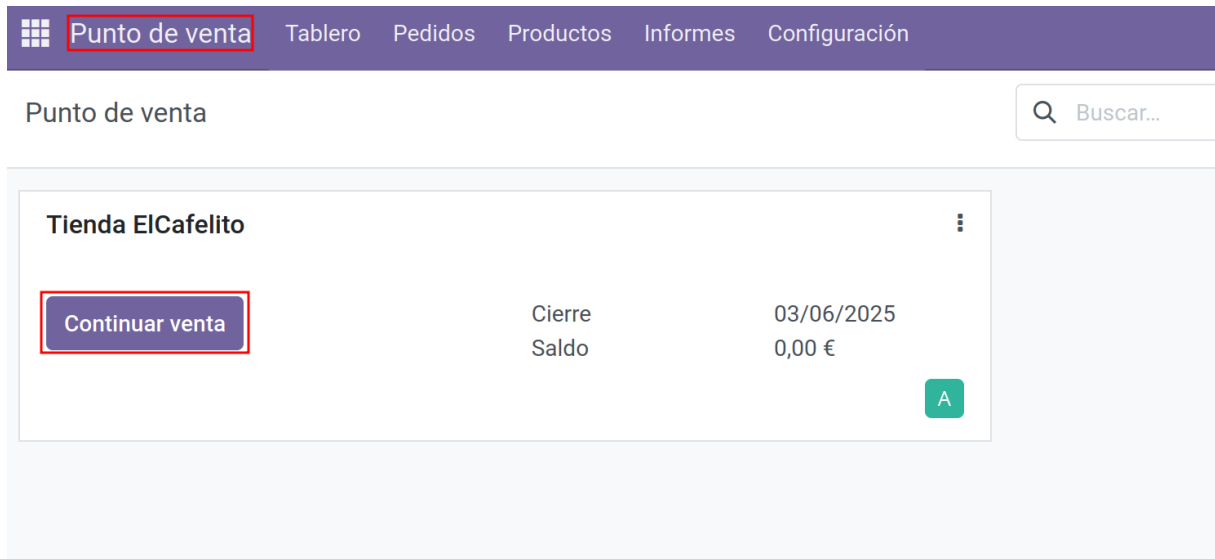


Figura 11.5: Vista del TPV con variantes visibles

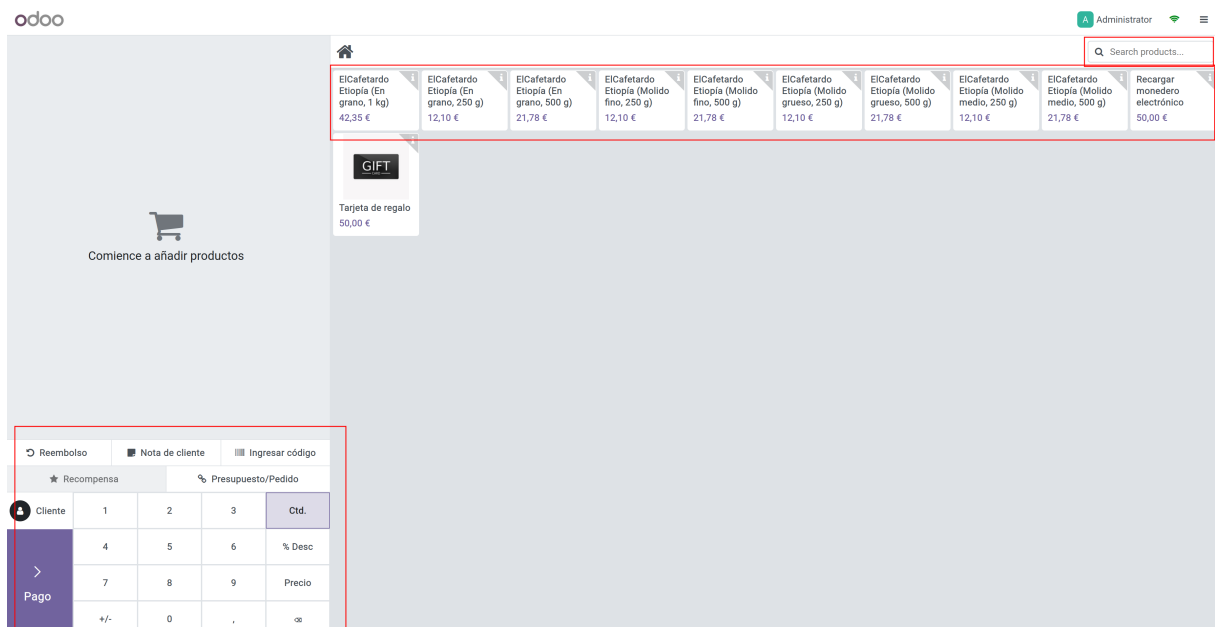


Figura 11.6: Resumen de la interfaz

11.4. Añadiendo productos y atributos

Al pulsar sobre un producto, podemos visualizar sus atributos mediante la *i* de información: tipo de molido, tamaño del paquete, etc. Al seleccionar una variante, Odoo nos pedirá el número de lote (por ejemplo, LOTE001), ya que estos productos tienen trazabilidad. Esta solicitud ocurre porque estamos introduciendo manualmente los datos; en una tienda real, lo ideal sería escanear el código de barras *directamente para automatizar este paso*.

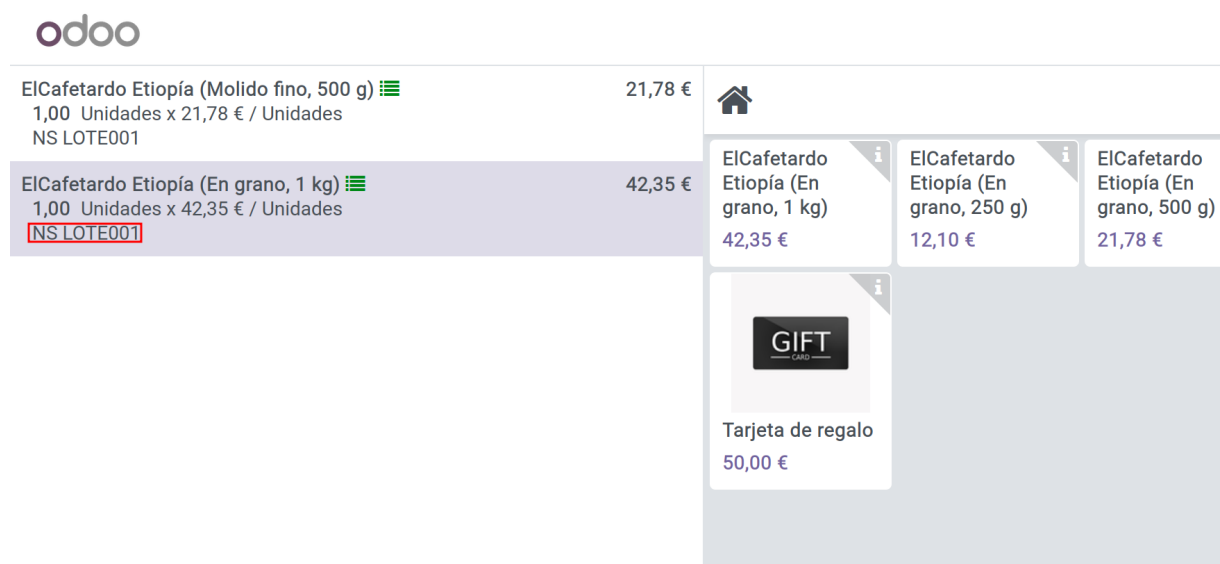


Figura 11.7: Número de lote en la línea de pedido

11.5. Aplicar descuentos y seleccionar cliente

Si activamos los descuentos globales, podremos pulsar en Descuento y aplicar, por ejemplo, un 10 % al pedido completo. También es posible aplicar descuentos por línea desde el botón % Desc. o cambiar el precio manualmente con Precio.

Al pulsar en Cliente, podremos seleccionar uno de la base de datos. En este caso, elegimos a Carlos López.

11.6. Finalizar pedido y realizar el pago

Al pulsar en Pago, veremos los métodos disponibles. Podemos repartir el pago entre varios métodos. Por ejemplo:

- Efectivo: introducimos 20 €
- Banco: se asigna automáticamente el importe restante

En la parte superior derecha podemos revisar el cliente asignado y si queremos o no generar factura. Finalmente, pulsamos en Validar.

Odoo genera automáticamente una factura en PDF, que puede imprimirse o enviarse por correo. Para seguir vendiendo, usamos el botón Nuevo pedido.

11.7. Consultar y reembolsar pedidos

Desde el backend de Punto de venta, podemos acceder a través de Pedidos a un listado con todos los tickets. Seleccionamos un pedido para ver sus detalles. Desde ahí, podemos realizar reembolsos (totales o parciales) con el botón Reembolsos en la parte superior.

Más adelante, podremos ver estos reembolsos accediendo al ticket y pulsando en el botón superior.

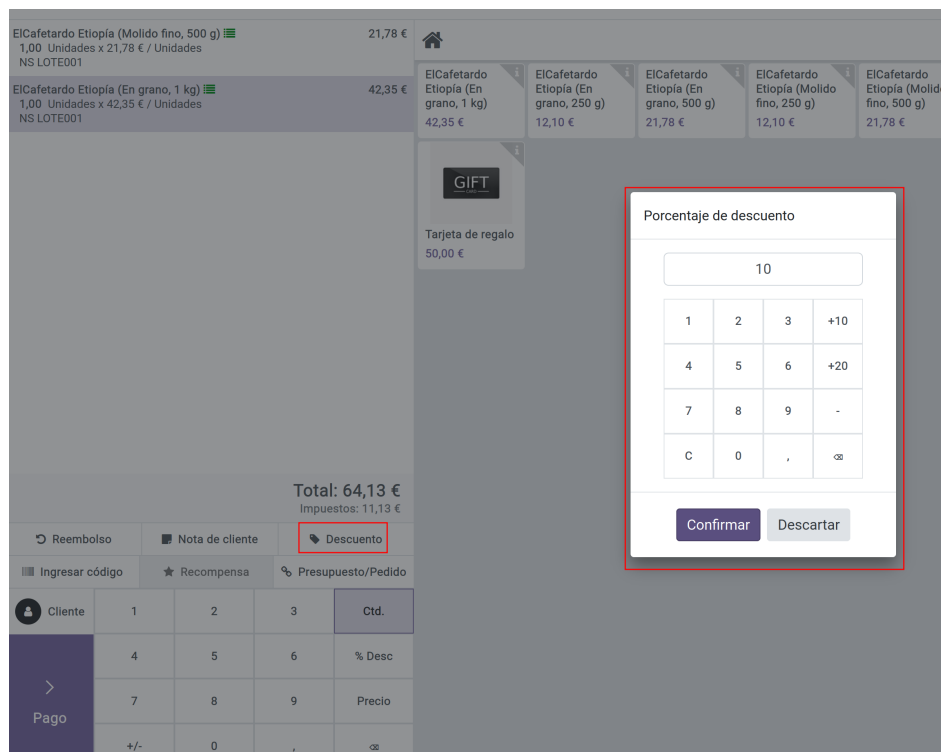


Figura 11.8: Aplicando un descuento global

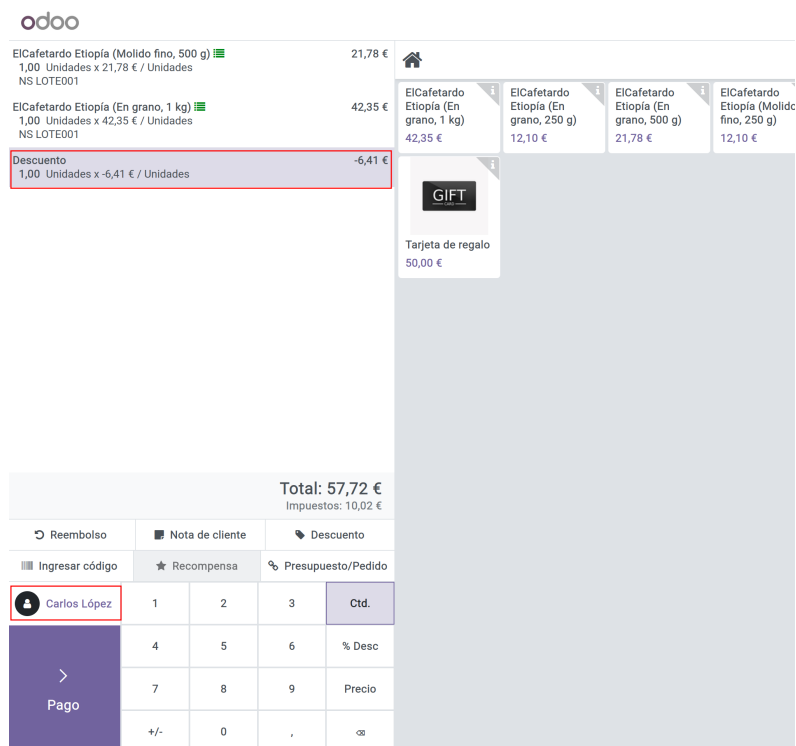


Figura 11.9: Hemos seleccionado un cliente y, al añadir el descuento global, se ha añadido una línea extra

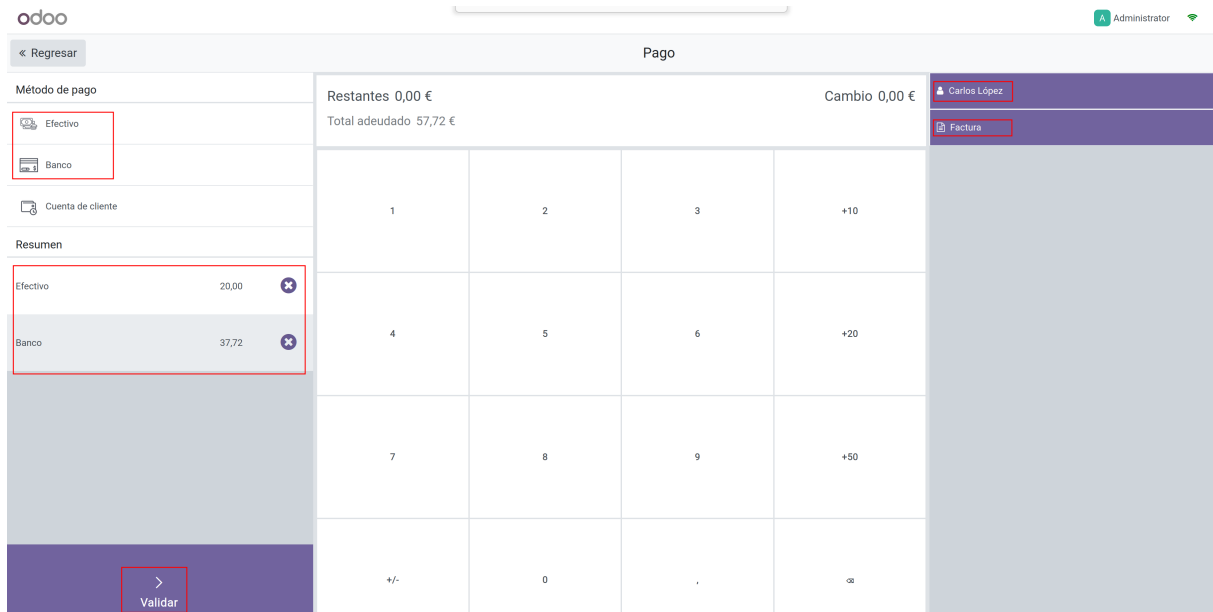


Figura 11.10: Resumen del pago

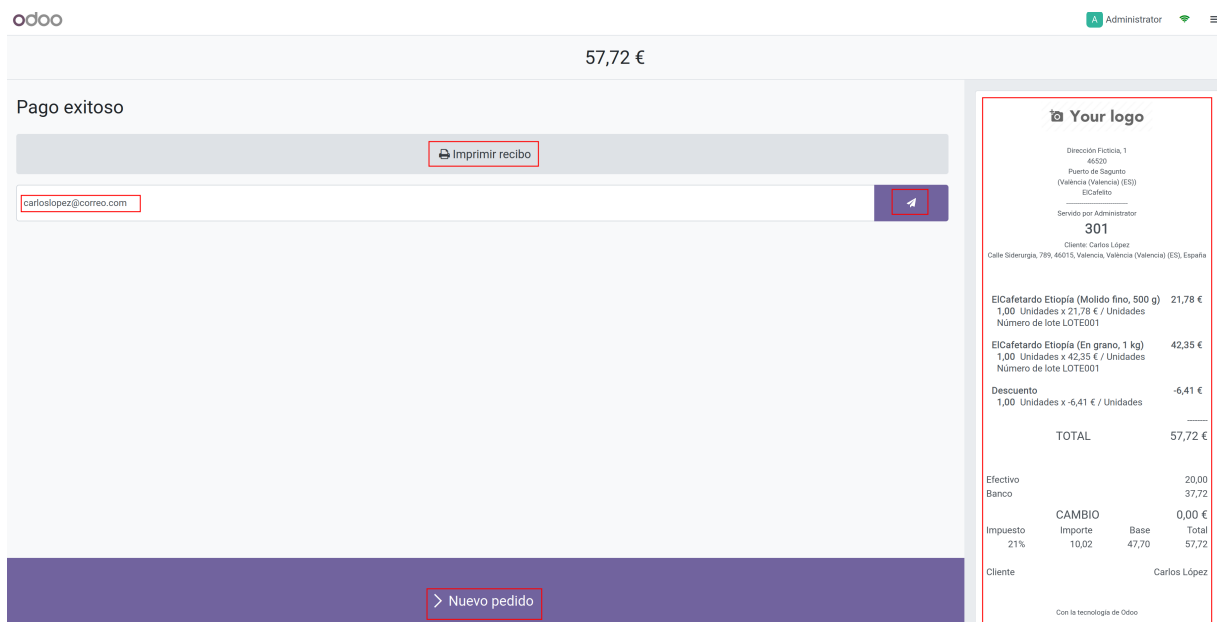


Figura 11.11: Último paso tras completar el pedido

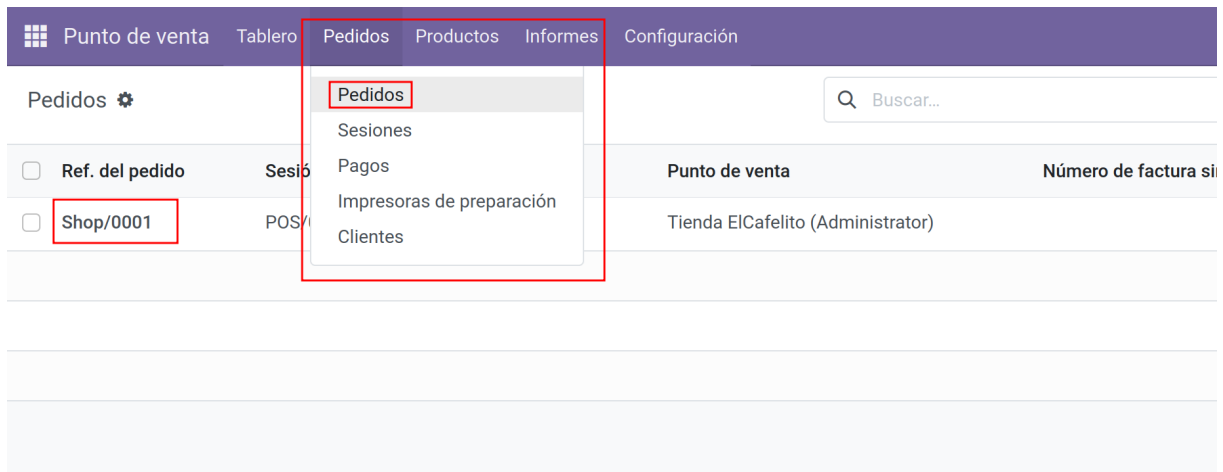


Figura 11.12: Acceso al listado de pedidos desde el backend

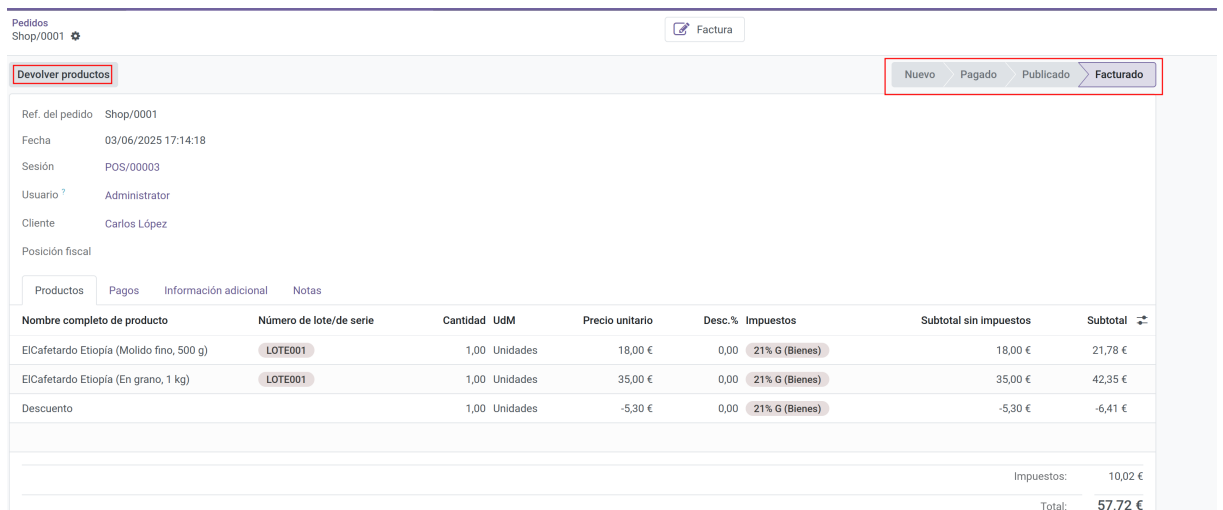


Figura 11.13: Estado actual del pedido y botón de devolución de productos

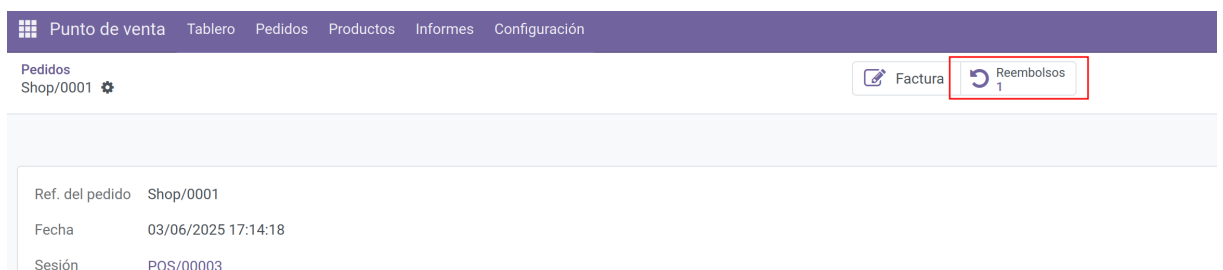


Figura 11.14: Acceso a los reembolsos de un pedido

11.8. Cerrar sesión y hacer caja

Volviendo al TPV, pulsamos en Continuar venta y desde la hamburguesa accedemos a Cerrar sesión.

Odoo nos solicitará hacer cuadro de caja. Dependiendo de la configuración previa, puede exigirse exactitud o admitirse un pequeño margen de error.

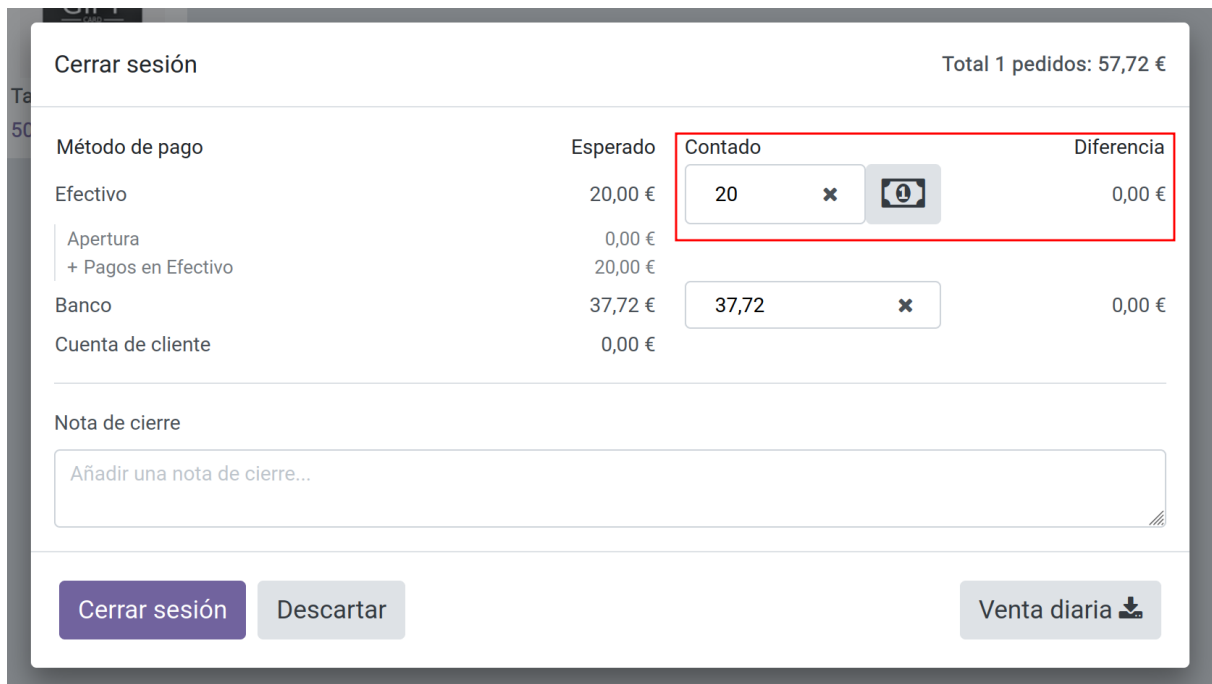


Figura 11.15: Captura del cierre de caja sin diferencias

Pulsamos en Cerrar sesión y, si lo deseamos, podemos descargar un informe de ventas diario.

Si no permite cerrar por pedidos en borrador, vamos a Pedidos y eliminamos aquellos que estén incompletos. Para evitar que el cierre se bloquee, asegúrate de validar o eliminar cualquier pedido en borrador o reembolso incompleto antes de cerrar la sesión.

Desde la hamburguesa también podemos realizar entradas o salidas de efectivo para registrar movimientos de caja adicionales.

11.9. ¿Y si quiero conectar una impresora o un cajón automático?

Hasta ahora hemos trabajado con el TPV directamente desde el navegador, sin necesidad de dispositivos externos. Pero, ¿qué ocurre si queremos conectar una impresora de tickets, una balanza o un cajón de efectivo?

Odoo ofrece dos métodos principales para conectar hardware físico:

- Caja IoT (de pago, disponible en Odoo Enterprise): un pequeño dispositivo que se conecta a la red local y actúa como puente entre el TPV en la nube y tus periféricos. Puedes leer más en la documentación oficial: Caja IoT
- IoT Virtual para Windows: una aplicación que convierte un PC Windows en una “caja virtual”, ideal para entornos de prueba. Documentación oficial: IoT Windows

Ambas opciones permiten comunicar el TPV con dispositivos locales, aunque requieren configuración adicional. Ten en cuenta que la caja IoT tiene un coste mensual, además de estar limitada a Odoo Enterprise.

También existen módulos de terceros como POS PosAgent, que permiten imprimir tickets directamente desde el navegador sin hardware adicional, aunque su integración no está garantizada oficialmente y pueden no recibir soporte a largo plazo.

La configuración de dispositivos escapa al alcance de este libro, pero te animamos a consultar los recursos oficiales y probar con tu propio hardware si lo deseas.

11.10. Consideraciones finales

- El TPV funciona perfectamente en navegador, pero recomendamos pantalla completa o modo kiosko.
- Revisa tus diarios contables si deseas que se integren bien con el resto de tu contabilidad.
- Si vendes también online, recuerda que Odoo mantiene sincronizado el stock entre TPV y ecommerce.
- Explora opciones como propinas, redondeo de efectivo, o límite de diferencia de caja desde la configuración avanzada del punto de venta.

En resumen, el módulo de Punto de Venta de Odoo es ideal para complementar tu tienda física y puede ponerse en marcha en minutos. A partir de aquí, puedes ajustar, experimentar y adaptar la configuración a tus necesidades reales. ¡Trastea sin miedo!

Capítulo 12

Marketing y fidelización

Aunque muchas empresas se centran primero en ventas, compras o contabilidad, Odoo incluye un conjunto de herramientas de marketing que permiten comunicarte con tus clientes y analizar el impacto de tus campañas sin salir del ERP.

12.1. Fundamentos de marketing en Odoo

Si bien nos centraremos en el marketing por correo electrónico, es clave conocer todas las funcionalidades que Odoo ofrece de forma integrada:

- Email Marketing: Crea y envía campañas de correo electrónico con un editor visual muy intuitivo.
- Listas de contactos: Segmenta tus destinatarios en diferentes listas, según su perfil o comportamiento.
- Listas negras: Gestiona las direcciones que han optado por no recibir más correos (automáticamente o manualmente).
- Motivos de exclusión: Clasifica por qué un contacto ha sido eliminado de una lista (baja voluntaria, rebote, error, etc.).
- Rastreadores de enlaces: Monitoriza qué enlaces han sido clicados para medir el interés y la efectividad de tu mensaje.
- Informes de campaña: Accede a estadísticas en tiempo real como aperturas, clics, rebotes y bajas.

Con solo estas funciones ya puedes lanzar campañas efectivas, entender el comportamiento de tus clientes y empezar a fidelizar sin necesidad de herramientas externas.

12.1.1. Activar la gestión de campañas

Desde Configuración - Ajustes, puedes activar la opción Campañas. Esto añade una funcionalidad muy útil para realizar un seguimiento más amplio del impacto de tus correos.

Una vez activadas, las campañas de correo electrónico podrán asociarse a campañas de marketing globales. Esto permite, por ejemplo, vincular presupuestos o pedidos generados en el CRM con una campaña concreta.

De este modo, Odoo podrá analizar no solo el rendimiento de un correo, sino también cuántos presupuestos se han creado, qué se ha facturado y cuál ha sido el retorno económico de cada acción comercial.

Consejo: Esta funcionalidad marca una gran diferencia para equipos comerciales o de marketing que deseen medir el impacto real de sus correos más allá del simple clic.

12.2. Creación de contactos y listas de correo

Para ilustrar el potencial del módulo, vamos a crear una campaña de ejemplo paso a paso. Pero antes, necesitamos preparar los destinatarios. Para ello, accedemos al menú Marketing por correo electrónico y luego a Listas de correo - Listas de correo.

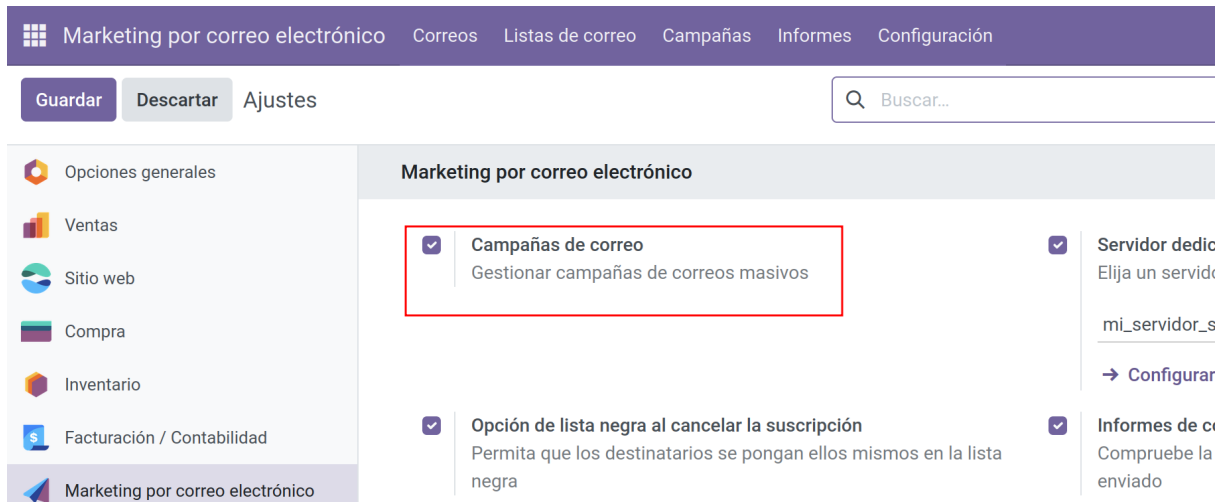


Figura 12.1: Ajuste de Odoo para activar campañas de marketing

Por defecto, encontrarás una lista creada llamada Newsletter:

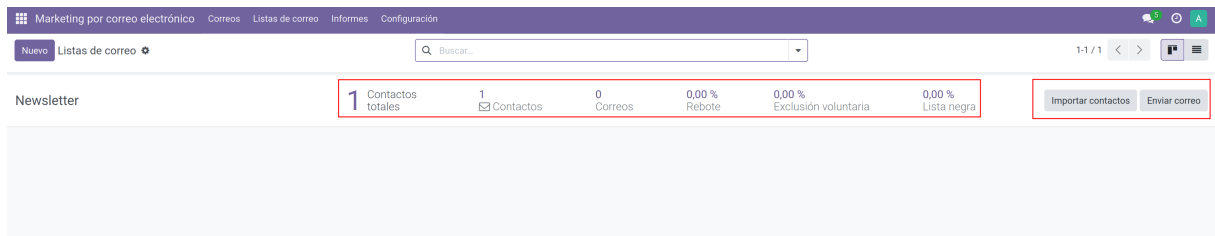


Figura 12.2: Vista de la lista 'Newsletter', que muestra el número de destinatarios, correos enviados, rebotes, exclusiones voluntarias y direcciones en lista negra

Esta vista proporciona información clave sobre la lista: el número de destinatarios, los correos enviados, el porcentaje de rebotes, las exclusiones voluntarias y las direcciones añadidas a la lista negra. Además, vemos dos botones importantes:

- Importar contactos, para cargar una lista masiva desde un archivo.
- Enviar correo, que inicia directamente la creación de una nueva campaña utilizando esta lista como público objetivo.

Vamos a crear dos listas nuevas para nuestro ejemplo:

- Clientes: para contactos comerciales (en nuestro caso, Carlos).
- Interno: para empleados de la empresa (como el propio administrador del sistema).

Empezamos seleccionando la lista Newsletter, pulsamos Editar, y cambiamos su nombre a Clientes.

Accedemos a la pestaña Destinatarios y veremos que, por defecto, aparece el usuario administrador. Vamos a eliminarlo seleccionándolo y eligiendo Acciones - Eliminar en la parte superior.

Antes de continuar, vamos a crear la segunda lista. Desde el menú Listas de correo, pulsamos Crear y añadimos una nueva llamada Interno.

Con las listas ya listas, vamos a añadir los contactos. Accedemos a Listas de correo - Contactos de lista de correo.

Desde aquí, pulsamos Crear e introducimos los datos del primer contacto:

- Nombre: Julio García
- Correo electrónico: el del administrador
- Empresa: ElCafelito

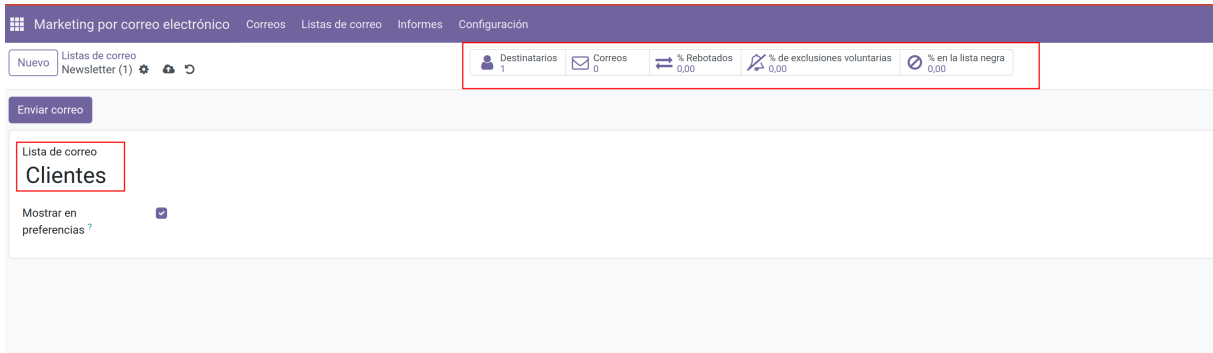


Figura 12.3: La lista 'Clientes' muestra un resumen de métricas clave y los accesos rápidos a los destinatarios

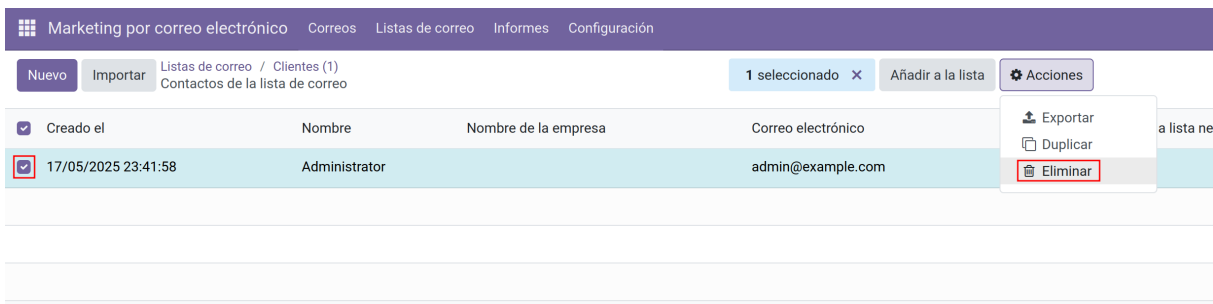


Figura 12.4: Vista de los destinatarios de la lista, con el contacto seleccionado y el menú de acciones desplegado para eliminarlo

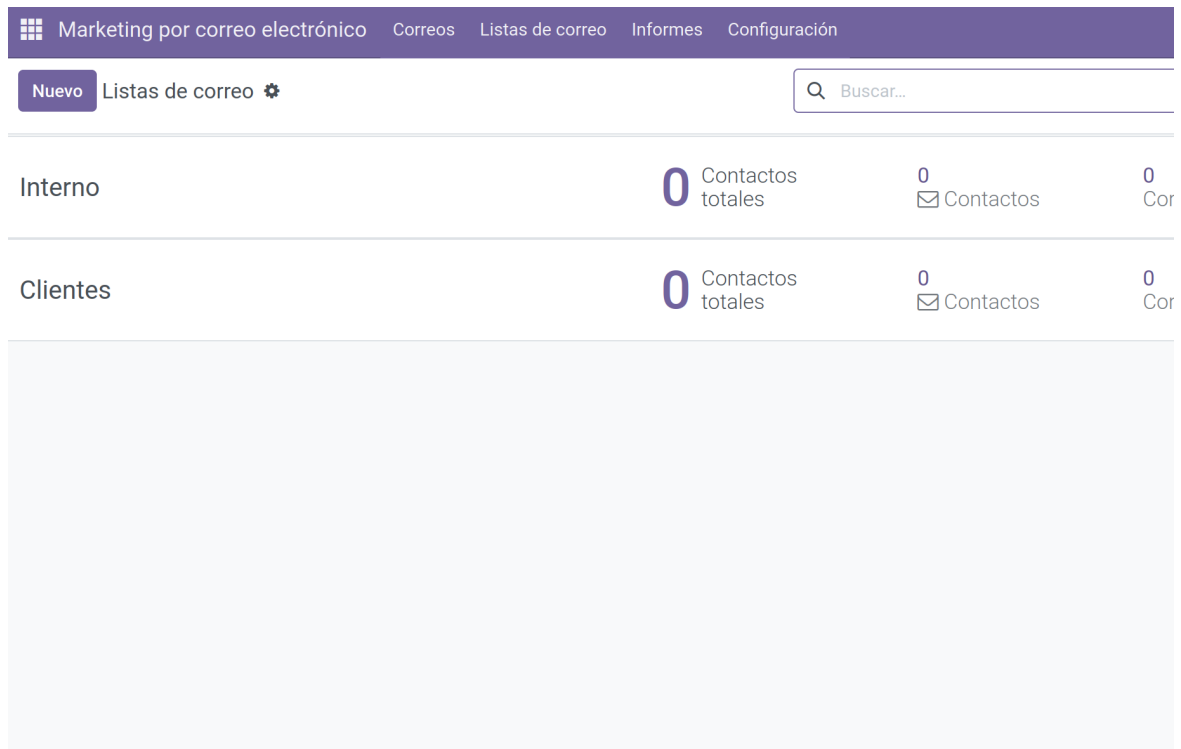


Figura 12.5: Se visualizan ambas listas creadas: Clientes e Interno, listas para segmentar nuestras campañas

- País: España
- Lista de correo: Interno

Repetimos el proceso para Carlos López, asignándolo a la lista Clientes.

Creado el	Nombre	Nombre de la empresa	Correo electrónico	Correos electrónicos en la lista
04/06/2025 15:14:46	Carlos López		carlos@correo.com	<input type="checkbox"/>
04/06/2025 15:04:11	Julio García	ElCafelito	julio@sendadeoro.com	<input type="checkbox"/>

Figura 12.6: Lista de contactos ya creada, con los dos destinatarios correctamente segmentados

Si queremos importar múltiples contactos de una sola vez, podemos hacerlo desde la vista de listas de correo, usando el botón Importar contactos:

Interno	1 Contactos totales	1 Contactos	0 Correos	0,00 % Rebote	0,00 % Exclusión voluntaria	0,00 % Lista negra	Importar contactos	Enviar correo
Clientes	1 Contactos totales	1 Contactos	0 Correos	0,00 % Rebote	0,00 % Exclusión voluntaria	0,00 % Lista negra	Importar contactos	Enviar correo

Figura 12.7: Botón 'Importar contactos' visible en la parte superior derecha de la lista de correo

Este botón abre un asistente que permite cargar un archivo CSV o Excel con múltiples direcciones y datos asociados:

Una vez configuradas nuestras listas, ya podemos pasar a crear y enviar una campaña personalizada dirigida a los públicos deseados.

12.3. Creación y envío de un correo

Con las listas de contactos preparadas, ya podemos lanzar nuestra primera campaña de marketing por correo electrónico. Accedemos al menú principal Marketing por correo electrónico y pulsamos Nuevo.

El formulario de correo nos permite configurar todos los elementos esenciales del envío:

- Asunto: Es el título que verá el destinatario en su bandeja de entrada. Debe ser breve, claro y atractivo.
- Cuerpo del correo: Podemos diseñarlo visualmente con el editor integrado. Incluye bloques de texto, imágenes, botones, banners y mucho más.

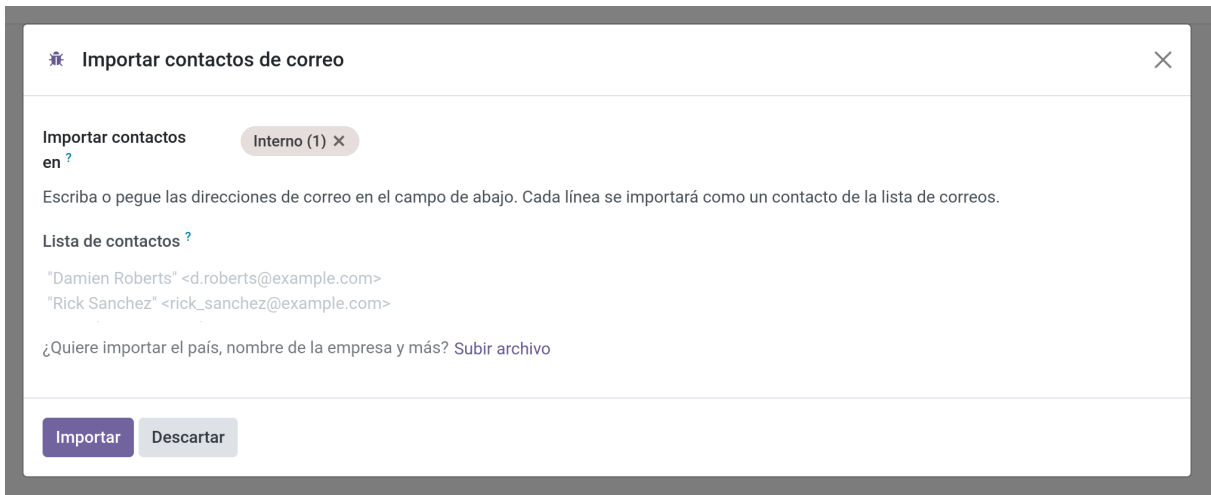


Figura 12.8: Vista del asistente de importación de contactos, donde se definen los campos a importar y la asignación de columnas

- Destinatarios: Seleccionamos las listas a las que se enviará el correo. Por ejemplo, elegimos Clientes, aunque podríamos añadir varias listas en paralelo.

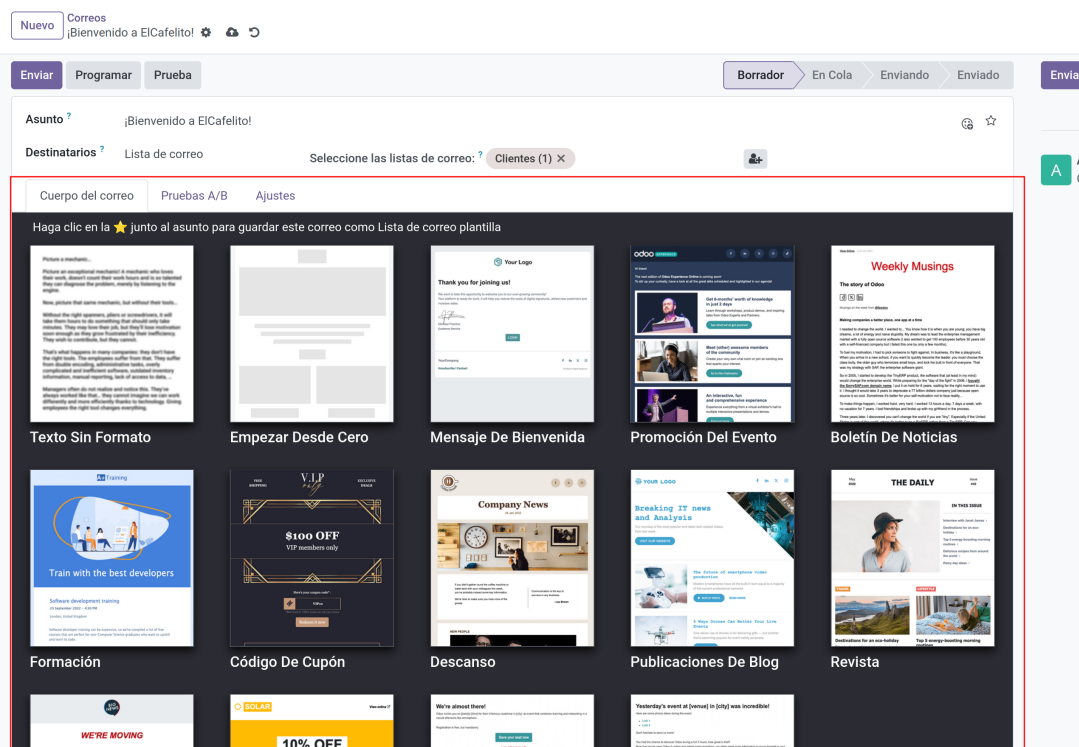


Figura 12.9: Editor visual del cuerpo del correo, con bloques disponibles y vista previa del diseño

12.3.1. Pruebas A/B

Odoo permite realizar pruebas A/B para comparar dos versiones del mismo correo. Podemos enviar variantes a subconjuntos de la lista, y tras medir cuál obtiene mejores resultados (por ejemplo, más aperturas o clics), se enviará la versión ganadora al resto. Una forma práctica y sencilla de optimizar campañas.

12.3.2. Ajustes avanzados

En la pestaña Ajustes, encontramos configuraciones clave:

- Campaña: Si procede, campaña a la que este correo está asociado.
- Enviar desde: Define el remitente del correo.
- Responder a: Dirección a la que se enviarán las respuestas.
- Vista previa del texto: Muestra el texto plano que verá el destinatario si su cliente de correo no soporta HTML.
- Adjuntar archivos: Opción para incluir PDFs, catálogos, etc.
- Servidor de salida: Si tenemos varios servidores configurados, podemos elegir uno específico. Por ejemplo, uno para transaccionales y otro para marketing.

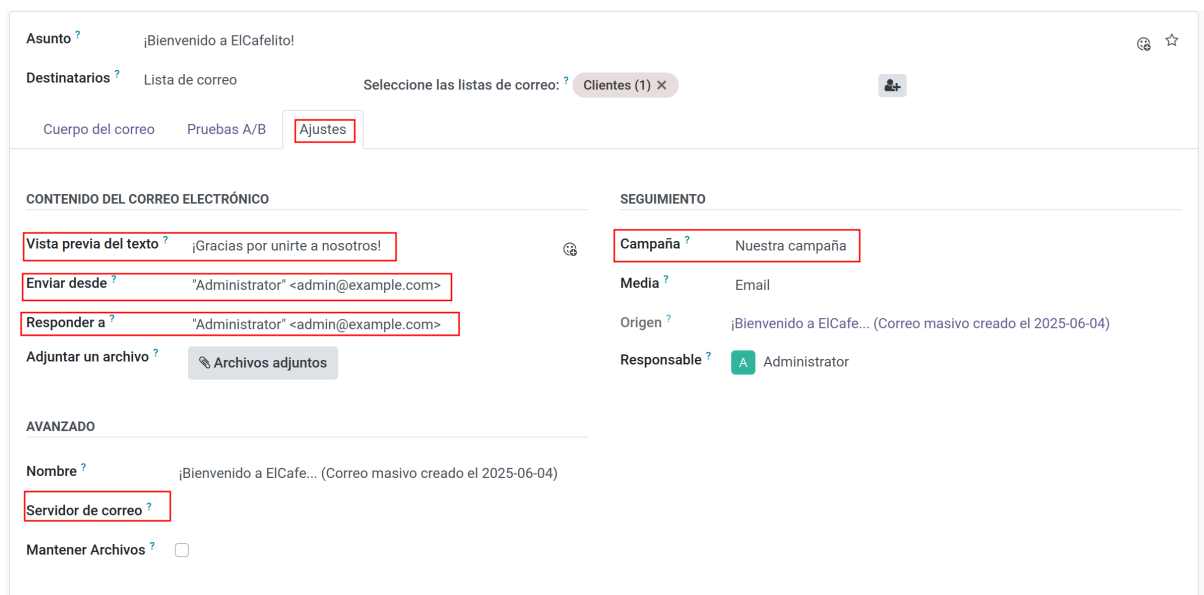


Figura 12.10: Opciones de configuración del correo, incluyendo campaña, remitente, vista previa del texto y servidor de salida

En el cuerpo del correo, podemos partir de una plantilla predefinida, como la de Bienvenida, y adaptarla fácilmente a nuestras necesidades. El editor incluye bloques de contenido de todo tipo (texto, botones, banners, columnas...), y también permite editar directamente el código HTML si necesitamos un control más detallado.

12.3.3. Envío y programación

Una vez preparado el correo, tenemos tres opciones:

- Enviar un correo de prueba: Muy recomendable, ya que nos permite revisar cómo se verá el correo en diferentes dispositivos y corregir posibles errores.
- Programar el envío: Ideal para correos que deben salir en un momento concreto, por ejemplo un lunes a primera hora.
- Enviar ahora: Lanza inmediatamente el envío de correo.

En este caso, elegimos Programar. Una vez hecho, el correo pasará al estado En cola. Cuando el sistema comience a procesar los envíos, cambiará a Enviando, y finalmente a Enviado cuando todos los correos hayan salido.

12.3.4. Análisis de resultados

Una vez enviada, Odoo ofrece estadísticas detalladas en la parte superior del correo:

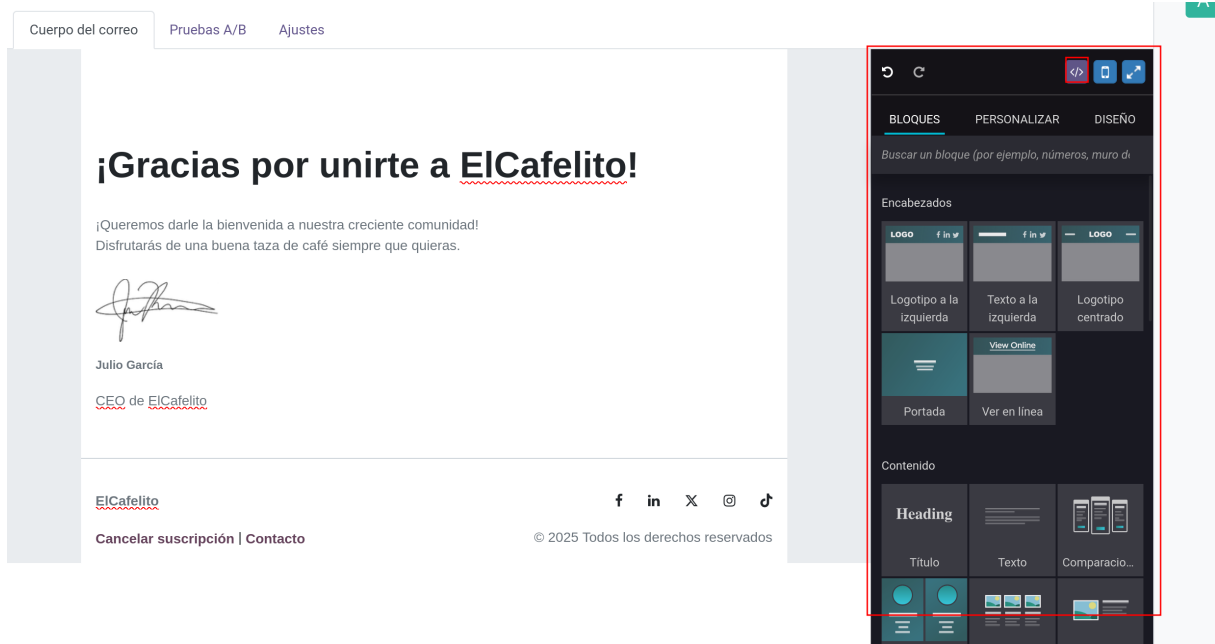


Figura 12.11: Editor con bloques arrastrables y pestaña para editar directamente el código fuente HTML



Figura 12.12: Resumen de estados y botones relevantes

- Correos enviados
- Porcentaje de apertura
- Clics en enlaces
- Respuestas recibidas
- Rebotes
- Bajas voluntarias

Estas métricas te permiten evaluar el impacto real de tu mensaje.

Gracias a estas estadísticas podrás tomar mejores decisiones para futuras campañas: repetir enfoques que funcionaron, ajustar horarios, o cambiar el enfoque del mensaje si el resultado no fue el esperado.

Nota: Antes de realizar envíos masivos, asegúrate de contar con el consentimiento de los destinatarios y cumplir la normativa aplicable en tu país (como el RGPD en Europa).

12.4. Recapitulación

En este capítulo hemos creado listas de contactos, diseñado un correo a partir de una plantilla, configurado todos los detalles clave y programado su envío, tomando conciencia de dónde están las herramientas que nos permitirán analizar su impacto.

Con solo este módulo, ya puedes empezar a fidelizar clientes, anunciar novedades o mantener informada a tu comunidad sin depender de plataformas externas.

Si te interesa ir un paso más allá, Odoo también ofrece herramientas de automatización, marketing multi-canal y remarketing, que puedes explorar desde el propio panel de aplicaciones. Pero por ahora, lo importante es que ya tienes una base sólida para conectar con tus clientes de forma profesional y eficaz.

Capítulo 13

Sitio web y presencia online para tu negocio

Hoy en día, tener una presencia online es fundamental. Odoo incluye un módulo de creación de sitios web que permite lanzar una web funcional, atractiva y profesional en pocos minutos. Este capítulo no busca ser una guía exhaustiva, sino darte una visión general para que explores a tu ritmo.

¡Importante! Antes de tocar nada en tu sitio web o e-commerce, haz una copia de seguridad de tu base de datos. Así podrás experimentar con tranquilidad.

13.1. Explorando tu sitio web con Odoo

Al entrar en el módulo Sitio Web, verás una vista previa que te lleva al editor visual “arrastrar y soltar”. Desde ahí puedes:

- Personalizar la apariencia: cambiar logo, colores, textos e imágenes para reflejar tu marca.
- Gestionar navegación y páginas: organizar menús, crear secciones como “Quiénes somos” o “Contacto”.
- Ajustes básicos de SEO y visibilidad: configurar meta títulos y descripciones, favicon y control de indexación.

Odoo ofrece un editor muy intuitivo, ideal si no tienes experiencia técnica. Basta con añadir bloques predefinidos para montar tu web en minutos.

13.2. Tu catálogo de productos online (e-commerce)

Al activar e-commerce, el módulo de Sitio Web se convierte en tu tienda online. Desde allí puedes:

- Gestionar catálogo y pedidos: publicar productos desde el inventario, crear categorías de producto específicas y ver el estado de los pedidos (confirmados, pendientes, carritos abandonados).
- Herramientas de venta y fidelización: configurar descuentos, tarjetas regalo, monedero electrónico y promociones.
- Informes de ventas online: acceder a estadísticas básicas para tomar decisiones informadas.

13.3. Configuración y pasarelas de pago

Para que tu e-commerce funcione, deberás: * Definir el nombre y dominio de tu sitio (Vincularlo a tu marca).
* Configurar pasarelas de pago (Stripe, PayPal, etc.) y métodos de envío, ajustando costes e integrándolo con tu logística.

13.4. Expande tu presencia online

Desde el panel de Aplicaciones puedes instalar complementos para complementar tu sitio:

- Blog: crea artículos para atraer tráfico y compartir contenidos.
- Eventos: gestiona inscripciones a talleres o lanzamientos.
- Chat en vivo: da soporte en tiempo real a tus visitantes.
- Redirecciones: controla URLs para evitar errores 404 y mejorar experiencia.

Odoo es una solución todo-en-uno que integra tu web con el resto de tu gestión. Experimentalo y descubre su potencial.

Para un e-commerce a gran escala (pasarelas avanzadas, catálogo complejo) o contenidos más avanzados, visita el blog de Senda de Oro (sendadeoro.com), donde publicaremos guías y casos de uso detallados.

Capítulo 14

Revisión final y próximos pasos

¡Felicidades! Con esto, hemos completado una puesta en marcha sólida y funcional de Odoo. Aunque en este libro hemos tocado solo la superficie de todo lo que este potente ERP ofrece, ya cuentas con un sistema operativo y centralizado para gestionar los pilares de tu negocio día a día.

14.1. Qué hemos montado y ahora controlas con ElCafelito

Has implementado la base para una gestión empresarial eficiente, controlando aspectos clave como:

- Maestros de negocio: Clientes, productos, proveedores y sus fichas detalladas.
- Ciclo comercial completo: Flujos de compras, ventas y facturación (incluyendo parciales y reembolsos).
- Operativa en tienda física: Toma de contacto con TPV, conectado a tu inventario.
- Gestión de inventario: Control de stock, trazabilidad por lotes e informes clave.
- Marketing inicial: Campañas de email marketing y gestión básica de contactos.
- Presencia online básica: Pinceladas para que explores todo el potencial que Odoo ofrece en este sentido.

14.2. Sobre IoT y otras integraciones

Odoo también contempla el uso de dispositivos físicos conectados, como lectores de códigos de barras, básculas o impresoras a través de su caja IoT, disponible solo para clientes de la versión Enterprise. Esta caja requiere además una cuota mensual adicional.

Puedes consultar la documentación oficial aquí:

- Caja IoT de Odoo
- IoT con Windows

Además, existen alternativas desarrolladas por terceros como POS Agent, que permiten gestionar la conexión con hardware desde versiones Community, aunque pueden requerir conocimientos técnicos o soporte externo.

Estos temas avanzados se salen del alcance de este libro, pero te animamos a explorarlos si tu negocio los necesita.

14.3. Consejos prácticos para tu camino con Odoo

Ahora que tienes tu sistema en marcha, te recomiendo seguir estas buenas prácticas:

- Haz copias de seguridad regularmente: Antes de cualquier cambio importante o actualización.
- Prueba en bases duplicadas o en modo demo: Experimenta sin miedo a romper tu entorno de producción.

- Revisalo con tu equipo: Involucra a los usuarios finales (ventas, almacén, administración) para afinar los procesos reales.
- Documenta lo que haces: Cualquier configuración, personalización o decisión de proceso te ahorrará muchos dolores de cabeza futuros.
- Explora los informes: Odoo ofrece análisis potentes en ventas, márgenes, inventario y clientes. Aprende a usarlos para tomar mejores decisiones.

14.4. Qué puedes hacer a partir de ahora

Tu Odoo es una base sólida, pero las posibilidades son infinitas:

- Profundizar en otros módulos: Explora automatizaciones avanzadas, fabricación (MRP), CRM, Helpdesk, proyectos, etc.
- Conectar con herramientas externas: Utiliza la API de Odoo para integrar tu sistema con otras plataformas que ya uses.
- Considerar una versión Enterprise: Si tus necesidades crecen y requieres soporte oficial, funcionalidades avanzadas o el módulo de IoT Box, puedes migrar sin perder tu trabajo.

14.5. Recursos recomendados para seguir creciendo

Esto ha sido solo el principio. Hay una gran comunidad y recursos disponibles:

- Documentación oficial de Odoo: <https://www.odoo.com/documentation/17.0/es/>
- Foro de ayuda en español: https://www.odoo.com/es_ES/forum/ayuda-1
- Blog técnico de Senda de Oro: <https://sendadeoro.com> (aquí encontrarás más guías avanzadas y módulos de la OCA)
- ¡Prueba tus ideas sin miedo!: Equivócate, aprende, vuelve a probar. Es la mejor forma de dominar Odoo.

14.6. Agradecimiento

¡Gracias por acompañarnos en esta primera puesta en marcha!

Esperamos de corazón que este libro te sirva no para convertirte en un experto en Odoo, sino para comprender mejor el funcionamiento de esta potente herramienta y dar tus primeros pasos con confianza.

Si en algún momento te sientes abrumado para configurar todo desde cero y decides buscar la ayuda de una consultora, es perfectamente normal. La gran diferencia es que ahora entiendes mejor lo que necesitas y podrás valorar con criterio si sus ofertas son o no apropiadas para tu negocio.

Gracias de nuevo por leer “Odoo para Emprendedores”. Nos vemos en sendadeoro.com, donde profundizaremos en temas más avanzados como la programación, el desarrollo de módulos personalizados y otras integraciones que llevarán tu Odoo al siguiente nivel.

¡Hasta pronto!