

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS



CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A

“ROMERO TEXTIL”

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

PHURTHEY CAROLINA RIVAS ORTIZ

KAREN LISSETTE GUEVARA MEJÍA

KARLA ELENA REYES ALVARADO

JOSÉ LUIS PAZ MINERO

PARA OPTAR AL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

ABRIL, 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES ACADÉMICAS

ING. NELSON ZÁRATE SANCHEZ

RECTOR

LIC. JOSÉ MODESTO VENTURA

VICERRECTOR ACADÉMICO

LIC. JUAN CARLOS CERNA AGUIÑADA

DECANO

JURADO EXAMINADOR

SRA. CARMEN MARGOTH MARTÍNEZ FLORES

PRESIDENTE

LICDA. MARY HERRERA DE RETANA

PRIMER VOCAL

LICDA. REYNA ISABEL CALDERÓN

SEGUNDA VOCAL

ING. JULIO ALFREDO BOLAÑOS

TERCER VOCAL

ABRIL 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

ACTA DE EXAMEN PROFESIONAL

HABIÉNDOSE REUNIDO EL JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:

SRA. CARMEN MARGOTH MARTÍNEZ FLORES, LICDA. MARY HERRERA DE RETANA, LICDA. REYNA ISABEL CALDERÓN E ING. JULIO ALFREDO BOLAÑOS. A LAS OCHO HORAS, Y LUEGO DE HABER DELIBERADO SOBRE EL EXAMEN PROFESIONAL DE LOS ESTUDIANTES: KAREN LISSETTE GUEVARA MEJÍA, JOSÉ LUIS PAZ MINERO, KARLA ELENA REYES ALVARADO Y PHURTHEY CAROLINA RIVAS ORTIZ

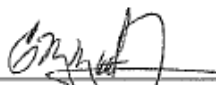
QUIENES PRESENTARON DEFENSA DE SU TRABAJO DE GRADUACIÓN TITULADO: "CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A "ROMERO TEXTIL"

PARA OPTAR AL GRADO DE: MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Y DEL CUAL SE EVALUARON TAMBIÉN LOS CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON EL TEMA MISMO. POR TANTO, ESTE JURADO RESUELVE DECLARAR EL EXAMEN COMO aprobado YA QUE si CUMPLE CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL REGLAMENTO DE GRADUACIÓN DE LA FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR.

OBSERVACIONES: aprobado en honores: José Luis Paz Minero y Karla Elena Reyes Alvarado.

SAN SALVADOR, CINCO DE FEBRERO DE DOS MIL DIECINUEVE.



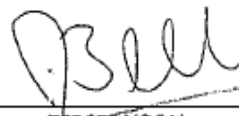
PRESIDENTE DEL JURADO
SRA. CARMEN MARGOTH MARTÍNEZ FLORES



PRIMER VOCAL
LICDA. MARY HERRERA DE RETANA



SEGUNDO VOCAL
LICDA. REYNA ISABEL CALDERÓN



TERCER VOCAL
ING. JULIO ALFREDO BOLAÑOS

Índice

Resumen Ejecutivo	i
I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito	1
1.1 Información Básica de la Empresa	1
1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor	2
1.2.1 Dirección Estratégica	2
1.2.2 Dirección y Liderazgo	5
1.2.3 Análisis del Entorno	7
1.2.4 Mercadeo y Ventas	9
1.2.5 Producción y operaciones.....	13
1.2.6 Gestión Ambiental.....	16
1.2.7 Estructura Organizacional.....	17
1.2.8 Finanzas	19
1.2.9 Recursos Humanos	21
1.2.10 Gestión de Información.....	24
1.2.11 Gestión de Calidad	25
1.2.12 Innovación Tecnológica	27
1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad	29
1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata	33

II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación ..	34
2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar.....	34
2.1.1 Proceso de la consultoría	34
2.1.2 Presentación al empresario de las fortalezas, áreas de oportunidad, y determinación de la acción clave de éxito	36
2.2 Beneficios de la acción clave de éxito a implantar: Implementar un ERP en la Nube	37
2.2.1 Beneficios de la acción clave de éxito 1	37
2.2.2 Beneficios de la acción clave de éxito 2	38
2.3 Descripción de la acción clave de éxito	38
2.3.1 Acción Clave de Éxito desarrollada	40
2.4 Fundamentación teórica de la acción clave	149
2.4.1 ¿Qué es un ERP?	149
2.4.2 Objetivo del ERP	150
2.4.3 Características de un ERP	150
2.4.4 Ventajas de un ERP	151
2.4.5 Pilares de un ERP	155
2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito	156

III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito	158
3.1 Acción clave de éxito. Innovación ERP en la nube	158
Conclusiones del Equipo Consultor	163
Recomendaciones del Equipo Consultor	177
Referencias.....	180
Anexos.....	181

Resumen Ejecutivo

El Documento presentado a continuación es el resultado de la evaluación de la empresa Romero Textil, utilizando para ello un proceso de identificación de las áreas fuertes y las posibles deficiencias que afectan su competitividad y desempeño con el fin de que les permitan realizar acciones correctivas.

La metodología utilizada para la ejecución de esta consultoría consistió en un proceso de varias etapas: entrevistas, visitas a la empresa, observación directa, diseño de informe, validación y aprobación de informe, presentación de informe final, en las que interactuaron el equipo consultor, el empresario y sus colaboradores directos.

En el proceso de Diagnóstico Integral realizado por el Equipo Consultor se identificaron aspectos puntuales en 12 grandes áreas de gestión con sus correspondientes subáreas evaluadas, lo que permitió señalar las principales “Áreas de Oportunidad” las cuales se describen ampliamente en la sección de Diagnóstico del Consultor.

Posteriormente, a partir de la información recopilada y analizada se determinaron cinco áreas prioritarias a intervenir, de acuerdo con variables de impacto y factibilidad, siendo estas:

Cuadro N1. Áreas prioritarias a intervenir

Áreas de Mejora	Sub Áreas
Dirección Estratégica	• Objetivos Estratégicos
Mercado y Ventas	• Gestión de ventas
Producción y Operaciones	• Planificación de la producción
Producción y Operaciones	• Manejo de Inventarios
Recursos Humanos	• Política de personal
Mercadeo y Ventas	• Comunicación

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

En reunión con el empresario y el equipo consultor se determinó el área de oportunidad a intervenir, estableciéndose la acción clave de éxito a implementar la cual consiste en:

Implementación de un ERP (Planificación de Recursos Empresariales), que consiste en la instalación, aplicación y ejecución del ERP gratuito vinculado con servidor en la nube por un año, posteriormente con costo de operación sumamente bajo (ver apartado de conclusiones del equipo consultor).

Elaboración e implementación de un sistema de la planeación de la producción y manejo de inventarios por medio del sistema ODOO; con esto la empresa obtendrá:

- Implementación de módulo de Control de Inventario.
- Implementación de módulo de planificación de la producción.
- Implementación de módulo de fabricación.
- Creación de manuales de usuario.
- Capacitación del personal en el sistema ODOO.

Con la acción clave de éxito, Implementar un ERP en la nube, la empresa se verá beneficiada en lo siguiente:

- Mejor control de las operaciones e inventarios.
- Se eliminará tiempos improductivos de producción.
- Reprocesos de producción.
- Tiempos tardíos en la entrega de la materia prima por parte de bodega.

La acción clave de éxito tiene un impacto significativo en la empresa. El uso de herramientas tecnológica en la nube permitirá que la empresa interactúe de manera efectiva y eficaz mediante el uso del ERP y su servidor en la nube, en este sentido, la empresa ahorrará recursos y mejorará el servicio.

Es así como en un plazo de 3 meses se implementó la acción clave la cual fue elaborada de manera conjunta con el empresario y sus colaboradores más cercanos.

Los resultados obtenidos de la implementación fueron los siguientes:

- Control total de los inventarios, a nivel general y por almacenes, controlando cada salida entrada y conteniendo sus respectivos costos, así como su precio de venta por artículos, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una PC, Tablet, o cualquier dispositivo móvil.
- Creación y puesta en marcha de ERP Odoo, el cual conlleva todos los módulos necesarios para Romero Textil y mediante el cual la entidad llevara el 100% de sus registros de inventario, ordenes de producción, de manera oportuna.
- De esta forma le permitirá crear estrategias de planificación y por ende posicionarse en el mercado de empresas textiles de bordados.

Como equipo consultor agradecemos al empresario y colaboradores todo el apoyo, interés y colaboración que nos brindaron a lo largo de este tiempo esperando con esta consultoría haber contribuido a la sostenibilidad y competitividad de la organización.

I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito

1.1 Información Básica de la Empresa

SOLICITUD DE DIAGNÓSTICO		
Ref.	Nombre Campo	Contenido Campo
1	Nombre Contacto Empresa	Luciana Fortis / Carmen Martinez
2	Cargo	Dueña/secretaria
3	Razón Social Empresa	Bordados computarizados
4	Matrícula de Comercio	Romero Textil 2017
5	Giro Empresa	Textil
6	Sector	Industrial Textil
7	Nº Empleados Jefes	1
8	Nº Empleados Administrativos	2 (secretaria/contador)
9	Nº Empleados Operarios	16
10	Nº Operarios Permanentes	
11	Nº Operarios Temporales	
12	Dirección	Calle y Colonia El Roble #164
13	Ciudad / País	San Salvador, El Salvador
14	Teléfonos	2226-4366/7243-4899
15	Fax	
16	E-mail	Patch.es.pedidos@gmail.com/ romerotextil@gmail.com
17	Mes / Año Fundación Empresa	Julio 2015 - 1 de agosto 2015
18	Número de Productos	Diversos
19	Principal Producto / Servicio 1	
20	Principal Producto / Servicio 2	
21	Principal Producto / Servicio 3	
22	Ventas Netas Totales Ultimo año	\$131,429.46
23	Ventas Netas Totales Penúltimo año	\$294,239.16
24	Ventas Netas Totales Antepenúltimo año	\$120,171.62
25	Exportación Directa (SI/NO)	NO
26	Exportación Distribuidores (SI/NO)	NO
27	Exportaciones Totales Ultimo año	NO
28	Exportaciones Totales Penúltimo año	NO
29	Exportaciones Totales Antepenúltimo año	NO
30	¿Ha utilizado instrumentos de fomento?	NO
31	¿Cuáles?	

1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor

A continuación, se presentan los aspectos relevantes encontrados en las Áreas de Gestión, específicamente en cada una de las sub áreas que las integran, por el Equipo Consultor en el proceso de entrevistas más verificación visual y visitas a la organización.

1.2.1 Dirección Estratégica

1.2.1.1 Misión – Visión:

Romero Textil es una empresa que brinda productos y servicios de bordado en prendas como camisas polo, gorras, uniformes, bordados para maquilas, etc. A los clientes se les ofrece como contribución especial la calidad en el bordado, otorgamiento de crédito a clientes que han trabajado con la empresa por más de 6 años y muestras sin costo alguno.

La buena atención al cliente y el respeto mutuo son los valores principales para poder establecer una conexión con los clientes. La misión de la empresa está caracterizada por ofrecer al cliente siempre calidad y tiempos de entrega.

Actualmente se proporciona servicio en la zona metropolitana de San Salvador, pero también cuentan con entregas a nivel nacional.

Romero Textil quiere ser una empresa reconocida por su excelencia en la calidad de los productos de bordado por medio de maquinaria de punta, como es el caso de las máquinas de bordado alemanas ZSK. También por sus servicios que transmitan los valores y sobre todo que el modelo de negocio pueda ser expandibles a países de Centroamérica y Estados Unidos.

La visión de Romero Textil transmitida por la fundadora Evelyn Ester Romero de Fortis, es expandirse a nivel internacional, traspasar fronteras por medio de su excelente calidad en sus productos de bordado y atención al cliente.

En Romero Textil la calidad es una ventaja que denota la diferencia en el mercado, se quiere que los clientes tengan una experiencia positiva y para esto, se enfatiza a los colaboradores el tema de control de calidad, servicio al cliente y una actitud positiva a través de la buena comunicación y compromiso que garantiza que el producto final será de primera calidad.

1.2.1.2 Historia de la empresa

Romero Textil nace con un equipo que cuenta con más de 15 años de experiencia elaborando bordados computarizados para la industria. Cuenta con maquinaria alemana (marca ZSK), trabaja con materia prima de primera calidad

y posee capital humano capacitado y con experiencia que es parte de la receta para el éxito de Romero Textil.

La empresa fue adquirida por la Sra. Evelyn Ester Romero de Fortis en el año 2016 y es dirigida por su hija la Srta. Luciana Fortis. Desde ese momento producen parches y bordados de diseño original para personalizar la ropa y accesorios.

Un problema inicial para Romero Textil fue perder clientes en un principio por la falta de máquinas malas, que ha generado aumento en los tiempos de entrega, falta de personal que ha caído en el aumento de horas extras. Estos problemas se han ido superado debido al compromiso y el cambio de actitud de todo el personal para poder ofrecer un producto y un servicio de primera calidad.

El cambio de gobierno les ha afectado en los últimos años en la parte de la planificación y esto es debido a que el gobierno solicita crédito de 90 días en las licitaciones y muchas veces la empresa no puede afrontar tantos días sin pago. Sin embargo, también se trabaja con empresa privada con la cual no tienen ese inconveniente ya que usualmente cancelan en menos de un mes.

1.2.1.3 Objetivos Estratégicos

La Srta. Luciana Fortis ha definido los objetivos el cual, uno de los principales es lograr los tiempos de entrega de los productos para mantener la buena percepción del cliente, suplir su necesidad y ofrecerle un precio competitivo.

Los objetivos estratégicos no están escritos, pero los definen entre la empresaria y la Sra. Carmen Martínez quien se encarga de coordinar a todo el equipo. Se notifican de manera verbal para dar a conocer el seguimiento de la empresa, dar a conocer el cuadro de ventas, informe diario de la producción.

Los objetivos de corto y largo plazo no están definidos. Los principales problemas para el establecimiento y cumplimiento de los objetivos es la falta de tiempo ya que a pesar de que existe una programación, se les da prioridad a sus clientes más antiguos, aunque se tengan pedidos de clientes nuevos.

1.2.2 Dirección y Liderazgo

1.2.2.1 Estilo directivo

La organización de la empresa está estructurada en las siguientes áreas:

- Área administrativa.
- Área de producción.

El área de producción es responsabilidad del Sr. Luis Villalobos quien como Jefe de producción es el encargado de tomar decisiones, tales como: Diseño de producción, reporte de producción de cada operario, líneas de producción, averías.

Las decisiones estratégicas son tomadas por los propietarios, pero ciertas decisiones con menor impacto se están delegando, se posee participación en tareas operativas. Usualmente los precios de cantidades altas de producción.

1.2.2.2 Autonomía

Las decisiones se toman de manera autónoma por parte de los propietarios, básicamente se enfrentan en aquellas de suma importancia como todo lo referente a lo financiero y estratégico, contrataciones, despidos, horarios, nuevos productos, cambios en recetas, precios. A la fecha no se posee intervención de otras instituciones.

Por otro lado, las decisiones operativas de poco impacto son tomadas por Carmen Martínez y Luis Villalobos. Las decisiones que no pueden tomar son las de carácter financiero o que impacten los posibles resultados de la empresa.

1.2.2.3 Instrumentos de Gestión

Dentro de los instrumentos de gestión que se utiliza para basar la toma de decisiones se consideran reportes de producción, reportes de ventas, reglamento interno de la empresa para tales, también se necesita respaldo para la toma de decisiones por parte de los propietarios.

No existe herramienta que permita poner metas, medir costos o resultados. Aunque el negocio es próspero no hay informes sistematizados ni evaluación de impacto de decisiones.

1.2.3 Análisis del Entorno

1.2.3.1 Normativa e Institucionalidad

Dentro de las regulaciones legales que influyen, principalmente se encuentra el alza de precios de los insumos que vendrían a afectar al negocio. Respecto a las regulaciones o normativas que podrían afectar la empresa se considera el cambio del salario mínimo, incremento en IVA y demás impuestos.

No se poseen instrumentos de fomento por parte del estado, por consiguiente, no se ha ocupado ninguna.

1.2.3.2 Comprensión del Sector

Dentro de los aspectos macroeconómicos que afectan el sector se puede mencionar el incremento al salario mínimo, Alza de los precios de productos. Dentro de las afectaciones a la empresa de estos factores se tiene la insatisfacción de los clientes por incrementos en precios.

El sector económico al que pertenece la entidad es: Textil, dentro del cual se observa como un buen sector, sabiendo utilizar las estrategias de mercado y por ende se considera de alto potencial. La empresa con poca información del sector.

Dentro de las dificultades del entorno se menciona la principal; la cual es la competencia ya que ofrece precios muchas veces más bajos.

1.2.3.3 Alianzas

A la fecha no se ha participado en alguna misión comercial y no se posee la confianza en otros empresarios para efectuar alianzas.

Romero Textil no realizado o pensado efectuar alianzas con otras empresas, las únicas alianzas que consideraría efectuar son con proveedores, dada la operatividad de la empresa.

1.2.4 Mercadeo y Ventas

1.2.4.1 Relación con Clientes

Actualmente brinda atención al cliente, sin embargo, de forma informal, realizada por la administradora Carmen Martínez con información verbal y visual de clientes. El proceso de captación de clientes es a través de correo electrónico, directorio telefónico, Facebook.

El seguimiento que se les da a los clientes ocurre cuando se le da la muestra del bordado al cliente y cuando se hace un seguimiento post- venta.

Se identifican sus clientes leales basados en la experiencia entre los que se pueden mencionar Facosi (Siman), ADOC, Industrias Topaz, Wilson, Molina Civallero, INCA, Konfetti. La base de datos de los clientes se lleva por medio de un archivo de Excel.

Los atributos que los clientes valoran son: La calidad, tiempos de entrega, atención y servicio. Carmen Martínez es la persona encargada de llamar a los clientes para consultar acerca del producto y asegurar la satisfacción del cliente.

1.2.4.2 Segmentación, Mercado Meta y Posicionamiento

Romero textil clasifica a sus clientes de acuerdo a su fidelidad y años de trabajo: Excelentes, muy buenos, regulares. Para la segmentación también se utiliza como criterio la cantidad de ventas mensuales. La mayoría de sus clientes pagan con anticipación y en cantidades grandes de pedido.

La empresa no tiene conocimiento de su mercado meta y consideran que se puede bordar a cualquier cliente.

La participación de sus clientes principales es del 90% de todas sus ventas por lo que siempre se esfuerzan por mantener la calidad y tiempos de entrega que siempre les ha caracterizado para poderlos mantener en el tiempo. Además, se les entrega siempre una muestra de acuerdo a la solicitud del cliente para aprobación previa.

1.2.4.3 Producto

Actualmente no existe una coordinación para la fijación de los planes de mercadeo ya que no hay ninguna persona encargada de marketing que coordine con producción. El desarrollo, las mejoras y la coordinación se lleva a cabo entre la Sra. Carmen Martínez y el Sr. Luis Villalobos.

1.2.4.4 Precio

Los precios se fijan en base a una estructura de costos fijos y variables. Los principales costos en relación a su monto e importancia son: sueldos, depreciación, materia prima, energía eléctrica, agua, teléfono, honorarios.

Entre los costos fijos se pueden mencionar los sueldos, energía eléctrica, agua, teléfono, depreciación, honorarios, cuota patronal, ISSS y AFP. Costos Variables se encuentran la materia prima como los hilos, tela, pegamento, pellum, horas extras, repuestos y accesorios, combustible y otros diversos.

Romero Textil conoce a sus principales competidores de los cuales se estudian constantemente para poder comparar los precios. Sus competidores se encuentran: Maquilas Varias, Bordado Rivas y Borda Print.

Otros factores que la empresa toma en cuenta para la fijación de precios son la cantidad de puntadas de diseño y cantidad de piezas a bordar. Además, considera aumentos en precios de materia prima e insumos.

La Calidad y los tiempos de entrega son características esenciales que diferencian a Romero Textil de sus demás competidores y que sus clientes valoran más.

1.2.4.5 Gestión de Ventas

El control de gestión de ventas se hace a través de un instrumento de medición en Excel. No se utiliza material de apoyo para la venta. El principal argumento para las ventas es la satisfacción de los clientes.

Los reclamos y mejoramientos de productos se canalizan a través de llamadas telefónicas y en algunas ocasiones por medio de WhatsApp. Los contactos con nuevos clientes surgen por medio de buenas recomendaciones que hacen los clientes actuales.

Se definen metas de ventas con base a información histórica en donde además se definen las metas de ventas mensuales. La persona encargada de esta función es la Administradora, Sra. Carmen Martínez.

1.2.5 Producción y operaciones

1.2.5.1 Análisis de Proveedores

El criterio de selección de proveedores actualmente no existe ninguno en especial, pero se seleccionan con base a costos, entre más barato es el costo, así es la selección del mismo, tomando en consideración calidad en los productos y prueba de muestras.

Los proveedores principales son HMM con 15 años de antigüedad, Sancris 4 años y Elitex 1 año y medio. Siempre contando el total 6 proveedores por cualquier quiebre de stock que sufra uno de los principales proveedores.

1.2.5.2 Manejo de Inventarios

Se lleva un control de hilos, pellum, pega, agujas, con bodega. Al finalizar el mes se hace el recuento físico con el contador para conocer si existen faltantes.

El proceso de recepción la materia prima es Bodega recibe, revisa, ingresa a una base de datos de Excel, luego se le notifica a diseño, diseño realiza la orden de producción, producción hace el pedido de los hilos que indica la orden de producción para su uso.

No se utiliza ningún sistema de almacenamiento, pero se ocupan rellenando los conos con hilos que se tengan ya sea existentes o nuevos, de igual forma, Si el hilo no tiene rotación, el almacenamiento puede causar mermas, y esto causa que el hilo pierda sus propiedades.

1.2.5.3 Planificación de la Producción

En la planificación de la producción no hay una meta establecida, por medio de los históricos se pretende que aumente un 10%, ya que la demanda es variable.

Los pronósticos de planificación de producción se efectúan en base a la experiencia y resultados de venta de períodos anteriores, se efectúa el pronóstico y un cálculo en la producción.

1.2.5.4 Distribución de Planta

No se tienen criterios para la distribución ya que se desconoce, debido a que la empresa es una casa por lo que las máquinas ocupan el espacio físico disponible, en este caso, la disponibilidad de los cuartos de la casa, por ende, la distribución actual no es óptima, pero de la manera en que están las máquinas distribuidas para los dueños es factible la producción, debido que el flujo de materiales es óptimo.

Se espera seguir captando clientes, para seguir creciendo. La planta soporta un aumento de la producción, porque por el momento solo se trabaja turnos de día, y se podría habilitar turnos de noche.

1.2.5.5 Nivel Tecnológico

La última adquisición de equipos fue en 2014, tecnología de punta alemanas.

Las máquinas están a nivel superior, debido a que es maquinaria alemana, y la competencia es China.

El equipo cuenta con registro del tipo de mantenimiento que se le realizó a la máquina, verificando el nivel de aceite, revoluciones, las agujas, etc. A la vez se cuenta con un responsable de mantención.

1.2.5.6 Mantención de Maquinarias

Se cuentan con mantenimientos tanto preventivos como correctivos de maquinaria. Por el momento la maquinaria se cuenta con una estadística que falla una vez al año.

El mantenimiento que se evalúa es nivel de aceite, control de quiebres de agujas, revoluciones, lubricación de bobinas a diario, lubricación en las barras de las máquinas cada 3 meses etc. Se dispone de un día de

mantenimiento total que se realiza los días sábados, se cuenta con un responsable de mantención, el cual tiene formación en la rama ingeniero mecánico.

Debido a que la maquinaria es alemana, también se requiere de técnicos externos, el cual se realiza una visita al año, proveniente de México.

1.2.6 Gestión Ambiental

1.2.6.1 Normativa Ambiental

Los principales residuos de Romero Textiles son: Los principales residuos son Viruta de la tela, de los hilos, pellum. Cada máquina tiene una bolsa de basura, y existe un horario para realizar la limpieza realizado por el personal encargado. No se ha recibido quejas de la comunidad, y ningún aspecto del proceso productivo es crítico.

1.2.6.2 Manejo de Residuos

Los residuos se clasifican durante cada proceso de producción, se botan según esta clasificación y la mayor preocupación es que el recolector no pase los días establecidos.

1.2.7 Estructura Organizacional

1.2.7.1 División del Trabajo

Su estructura organizacional está dividida de la siguiente manera:

Personal interno:

- **Gerente General**, la Licda. Luciana Fortis es la responsable de tomar las decisiones de inversiones y ventas, además del proceso de reclutamiento y selección de personal.
- **Administradora**, la Srita. Carmen Martínez se encarga del seguimiento de las cotizaciones, logística, cuentas por pagar, cuentas por cobrar y velar por el orden de la empresa.
- **Contador**, Miguel Ángel Cortez es la persona que lleva todos los documentos contables de la empresa.
- **Diseñador**, Ever García es el encargado de crear la plantilla y el diseño con las medidas, colores y boceto que los clientes solicitan.
- **Jefe de Producción**, Luis Villalobos es el responsable de controlar la producción, tiempos y el trabajo de su personal a cargo.

- **Operarios**, son los responsables de manejar las máquinas que bordan las prendas.
- **Revisadores**, son los encargados de inspeccionar que el bordado esté correcto en la prenda que el cliente requirió el trabajo.

Personal Externo:

- **Auditor Externo**, se encarga de revisar todos los registros contables que exige la ley y requieren de su servicio por lo menos una vez al mes. Generalmente está disponible para cualquier duda que tenga el contador de la empresa o información que requiera.

Se les otorga las tareas, horarios, procedimientos y lineamientos al momento de la contratación; sin embargo, no están escritos en un manual de la empresa.

La Gerente toma las decisiones en cuanto a una contratación la cual se basa en la capacidad y en la preparación del perfil; además de las decisiones sobre ventas a clientes prospectos.

Alguien muy importante es la Administradora, la cual está en el día a día de la operación de la empresa, en cuanto a cotizaciones de los clientes, producción, tesorería, recursos humanos y es la persona encargada junto con el contador de notificar a la Gerente los resultados de la empresa.

La empresa no hace un presupuesto ni de ingresos ni de gastos del mes. Los Estados Financieros se analizan para ver los resultados de la empresa y de ahí toman decisiones la Gerencia.

El personal de la empresa se siente identificado con la empresa ya que algunos llevan años trabajando y esto es porque el clima motivacional que existe sea muy bueno, además de los incentivos, las remuneraciones y beneficios que ofrecen.

1.2.8 Finanzas

1.2.8.1 Tributaria y Normas Legales

Romero Textil está registrada y posee escritura de constitución; el contador es el que realiza todos los registros legales contables que le exige la ley; es el encargado de hacer las declaraciones del IVA lo cual lo realiza en línea, excepto el pago que lo hacen por medio de cheque; el tipo de facturación es consumidor final.

No tienen un departamento de contabilidad ya que solamente es una persona la responsable de los registros contables; él es profesional en Contaduría Pública, posee diez años de experiencia en ésta área así que, si requieren alguna información sobre los estados financieros, la información es

proporcionada por el contador. También existe un auditor externo que es contratado para revisar si todos los registros están correctos.

1.2.8.2 Registros Contables

Registran la información de ventas en un archivo de Excel, al igual que las cuentas por cobrar y pagar. El contador lleva los registros de costos los cuales ayudan para la toma de decisiones y dependen de la naturaleza del momento, por ejemplo: para organización y pagos. Los estados financieros de la empresa son elaborados por el contador en base a los registros que almacenan.

1.2.8.3 Análisis de costos

Los registros de cuentas se llevan en Excel, caso contrario, la empresa no cuenta con una estructura clara de costos, por ende, no se toma en cuenta en la toma de decisiones. Sin embargo, se considera que Los principales costos de la empresa son la mano de obra, materia prima, depreciación de maquinaria y gastos fijos como energía, teléfono e internet y agua.

1.2.8.4 Administración Financiera

No elaboran flujo de efectivo donde puedan registrar los ingresos y egreso, ni elaboran presupuestos solamente para los egresos mensuales. La

estructura de los costos y gastos son variables, no hay análisis financieros ni indicadores financieros.

1.2.9 Recursos Humanos

1.2.9.1 Desempeño del Personal

El personal calificado que requiere la empresa son revisadoras, un vendedor, y operarios de máquinas bordadoras. El personal con el que se cuenta tiene conocimientos empíricos nada más.

El nivel de los operarios es de conocimientos empíricos que cumplen con normas y conocimientos requeridos. Para asignar tareas determinadas observan los conocimientos y habilidades de cada uno demuestra. Si los operarios no responden a sus cargos se cambian, sin embargo, estos no se dan en todos los casos.

1.2.9.2 Política de Personal

El procedimiento que se realiza para la contratación del personal nuevo es el siguiente:

La propietaria realiza reclutamiento por medio de las redes sociales, se les hace una entrevista a las personas para identificar si poseen las aptitudes y habilidades que están buscando.

Cuando se contrata al personal indicado se brinda una charla de inducción con la información general de la empresa (su historia, de donde nace, visión, misión, su objetivo, código de vestimenta).

Después de esto durante 3 días, máximo 1 semana se le da capacitación al personal nuevo dependiendo del cargo; sin embargo, no existen manuales para cada puesto.

Las decisiones en cuanto a la planificación estratégica de personal del Área Operativa la realizan el Jefe de Producción y la Gerente/Propietaria. Saben qué perfiles necesitan para cada puesto, pero no los tienen en manuales.

1.2.9.3 Incentivos y Beneficios del personal

En Romero Textil el trabajo es recompensado para aquel que posee una actitud positiva, es proactivo, eficiente y eficaz; entre los incentivos están: gift cards de supermercados, bonos, incrementos salariales, almuerzos, adelantos salariales, ayuda por sepelio o enfermedad; todo esto es conocido por el personal, sin embargo, no están por escrito. El personal por otra parte cuenta con las prestaciones de ley (ISSS y AFP).

El rendimiento del personal se evalúa en la Producción, ya que cada operario tiene su control de producción en los reportes que completan a mano; lo cual lo hacen cada vez que realizan un nuevo bordado.

1.2.9.4 Clima y Motivación del personal

La empresa estima que la mayoría del personal se identifica con la misión por su compromiso de trabajo y se sienten orgullosos. No hay actividades extra programáticas.

Se satisfacen las necesidades económicas, sociales y personales de los empleados ya que los propietarios son sensibles con la familia de los empleados. Se considera que el personal esta acá y no en otra empresa por el trato de los propietarios y el buen clima laboral. Se motiva al personal verbal y en reuniones en público.

La rotación de personal es baja. El nivel de sueldo respecto al sector; es arriba de lo establecido. El personal que se retira de la empresa es debido que no cumplen con las reglas establecidas.

1.2.10 Gestión de Información

1.2.10.1 Información

La información que manejan es interna y la persona responsable de procesarla es la Srta. Carmen (Administradora), tanta información de ventas, atención al cliente, entrega de producto, recursos humanos, producción, caja chica y proveedores.

Extraen información de los clientes y motoristas referente a precios que ofrece la competencia, servicios y ventas del mercado. La información es vista por los encargados de las áreas involucradas, y con esto se mejoran ofertas a los clientes y también tiempos de entrega; todo esto se hace mayormente por medio de llamadas telefónicas.

1.2.10.2 Comunicación

La información dentro de la empresa se transmite de forma verbal y escrita, lo cual hace que funcione la comunicación en sentido horizontal y verticalmente.

La comunicación interna y los objetivos en la empresa se hacen de forma verbal, además se realizan comunicados en una pizarra y reuniones periódicas cada tres meses que las organizan cuando está la gerente y haya

disponibilidad, a veces se aprovecha en las horas de almuerzo en donde participa todo el personal de la empresa.

1.2.11 Gestión de Calidad

1.2.11.1 Control de calidad

En la empresa no se cuenta con una política de calidad que asegure los criterios más importantes en la elaboración de sus diseños, sus atributos más importantes no están definidos por lo que sus controles son la muestra firmada y autorizada, firmado por el cliente, tamaño, medida, colores, si le ha satisfecho en todo caso.

Uno de los principales problemas que se tienen por mala calidad es por problemas de la máquina que quiebra aguja, en la limpieza de la pieza, se ahúma la pieza, adicionalmente, no se lleva un porcentaje de rechazos, solo el conteo de las piezas producidas, esto es causa de entregas incompletas.

Lo anterior conlleva a la falta de un procedimiento de rechazos de calidad, y por el momento los propietarios lo consideran innecesario. Una vez se haya identificado un problema de calidad, solo se le notifica al encargado de la producción, que es una persona con más de 15 años de experiencia en el rubro.

1.2.11.2 Aseguramiento de la Calidad

Actualmente cuentan con tres criterios que dan el aseguramiento de la calidad del producto: Diseño, medida del bordado y los colores del bordado. Adicionalmente, se toma en cuenta la calidad del hilo, y la muestra de lavado.

No se cuenta con personal calificado para gestionar el aseguramiento de la calidad del producto terminado, criterios definidos y documentos de medición. Por el momento, únicamente se verifica dentro del proceso las medidas del diseño, tipo de aguja y la tela.

Una de las virtudes es que se mantiene una cultura de calidad de acuerdo a los estándares requeridos “La calidad es de todos”.

1.2.11.3 Calidad de Producto

El procedimiento de revisión de productos se efectúa de forma diaria por parte del supervisor. Sus controles son la muestra firmada y autorizada, firmado por el cliente, tamaño, medida, colores.

1.2.12 Innovación Tecnológica

1.2.12.1 Estrategia Tecnológica

A nivel tecnológico en su rubro la mayoría de empresas utilizan maquinaria China; sin embargo, la empresa utiliza tecnología de punta en este caso alemana, que a ese nivel en el mercado es lo mejor hablando de calidad del producto.

Hay factores que de igual forma siempre se necesitan, como es el caso de mejores sistemas de computadoras, mayor capacidad, lo que implica realizar una inversión en nuevos productos para ser más competitivos. Sin embargo, la empresa no invierte en estos rubros, lo que le perjudica.

1.2.12.2 Cultura de Innovación

Una de las características esenciales de los clientes es que ellos pueden consultar a la empresa la mejor forma de fabricación de sus productos, es donde el personal pone a disposición su creatividad a partir de la mejor opción del diseño, en base a 3D, trabajo con aplicaciones, delineados en prendas sublimadas, etc.

Esto hace que también se cumpla la promesa de servicio que es de 3 días, si no se cumple ellos están en la obligación de realizar un descuento por generar atrasos.

1.2.12.3 Sistema e Infraestructura

La empresa no se relaciona con otras empresas o Universidades para el desarrollo tecnológico. Se ha recibido asistencias técnica o apoyo de instituciones tecnológicas y universidades, pero no ha tenido ningún impacto dentro de la empresa.

Para evaluar al personal acerca del conocimiento técnico de la maquinaria, no se tiene ninguna evaluación ya que la capacitación se realiza por medio de un técnico mexicano ya que en el mercado local no hay competencias técnicas. El enfoque que se tiene al mejoramiento es siempre a la calidad con el objetivo de mejorar los procesos, pero a la vez los procesos no están documentados lo que hace más difícil el seguimiento.

1.2.12.4 Tecnologías de Información

La empresa posee equipo computacional como software y hardware. No se maneja información crítica con soporte computacional, pero si se utiliza software para la parte del diseño de bordados llamado Wilcom embroidery.

De igual forma cuenta con personal calificado para el manejo de software a nivel de usuario. Están conectado a Internet a través de red inalámbrica.

El personal administrativo maneja correo empresarial, mientras los empleados operativos no cuentan con su respectivo equipo de cómputo ni formación tecnológica, ya que no se ha realizado inversión de equipamiento y software, de igual forma se carecen de presupuesto asignado.

1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad

A continuación, se presentan los resultados del análisis de la información recopilada en el Diagnóstico Integral en el cual se validó la información obtenida por el equipo consultor en las entrevistas y visitas, para extraer los aspectos prioritarios a intervenir según se describen en la siguiente tabla:

Fundamentación y Consecuencias al superar la	
Área-sub área	debilidad
Dirección Estratégica Objetivos estratégicos	Fundamentación: • La empresa no cuenta con Planes de Acción para el cumplimiento de objetivos. • No se cuenta con un presupuesto de inversiones. • No se cuenta con el personal idóneo para el cumplimiento de objetivos. Se generan actividades y procesos que no dan valor a la empresa, además de Procesos, actitudes, prácticas y

	procedimientos mal enfocados. Consecuencias al Superar la Debilidad: - Fortalece la gestión de la empresa. - Establece directrices o pautas encaminadas a la mejora de la empresa. - Define resultados específicos que pretende alcanzar. - Determina acciones alineadas a las expectativas.
Mercadeo y Ventas Gestión de Ventas	Fundamentación: • No hay control de gestión de ventas diario solo mensual. • No hay registro de reclamos ni mejoramiento de productos. • El Registro de las ventas se lleva de forma manual en Excel. Si no se tiene un control y registro adecuado de las ventas, será más difícil tener conocimiento del crecimiento y la magnitud de los esfuerzos realizados lo que afecta la sostenibilidad del negocio y permanencia en el mercado a largo plazo. Consecuencias al Superar la Debilidad: - Establecimiento de objetivos y metas de venta. - Pronóstico de ventas e ingresos. - Mayor retención de los clientes actuales e incremento de clientes prospectos.
Producción y Operaciones Planificación de la producción	Fundamentación: • No existe meta de ventas. • No tienen un número concreto de demanda para los próximos años. • No existe un pronóstico de ventas. Sin una planificación definida de los niveles de demanda no se podrían aprovechar oportunidades de mercado y no se hace

	uso óptimo de los recursos de la organización. Consecuencias al superar la debilidad: - Aprovechamiento de oportunidades de mercado. - Uso óptimo de los recursos de la empresa. - Incremento de la productividad y eficiencia en los Procesos.
Producción y Operaciones Manejo de inventarios	Fundamentación: • La demanda de productos en las decisiones de compra es impredecible. • No se utiliza ningún sistema de almacenamiento y despacho. • Una de las mermas principales es la pérdida de propiedades del insumo del hilo. Sin un sistema de almacenamiento y despacho de los inventarios existe el riesgo de incurrir en atrasos en la elaboración del producto, que al final afecta la satisfacción del cliente y los costos de producción. Consecuencias al superar la debilidad: - Eficiencia en la elaboración del producto. - Reducción de costos de la empresa. - Mayor satisfacción en los clientes por la calidad del servicio y producto.
Recursos Humanos Política de Personal	Fundamentación: • La posibilidad de capacitación fuera de la empresa es bien difícil, no existe personal que cubra los puestos. • No se elaboran planes de empleo y descripción de puestos.

	• No se le entrega ninguna información de la empresa al personal nuevo. Afecta la utilización de capital propio y se realizan gastos fuera de lo presupuestado además de afectar la liquidez. Si no se brinda la adecuada formación continua e información al personal, puede conducir a una baja en la productividad, aumento de conflictos, una gestión del tiempo y de calidad ineficientes. Consecuencias al superar la debilidad: - Aumento de la productividad. - Mayor nivel de satisfacción del personal en la empresa. - Fluidez en la comunicación entre el personal de manera efectiva.
Mercadeo y Ventas Comunicación	Fundamentación: • No se tiene un plan comunicacional de la empresa. • No se cuenta con un presupuesto comunicacional. • No se tiene elementos promocionales. Si no se cuenta con un plan comunicacional, la empresa no logrará la fidelización de los clientes y se estará perdiendo la oportunidad de clientes potenciales. Consecuencia al superar la debilidad: - Mayor posicionamiento en el mercado. - Facilita la resolución de problemas de forma más efectiva. - Mayor creatividad conllevando mejores resultados.

1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata

Acción clave de éxito a implementar
Producción y Operaciones: Planificación de la Producción/Manejo de Inventarios - Implementación de ERP en la nube 1. Instalar ERP gratuito con servidor en la nube. 2. Aplicación y ejecución de ERP y Servidor desde la nube, gratis por un año. 3. Implementación de módulo de Compras. 3. Implementación de módulo de Control de Inventario. 4. Implementación de módulo de Fabricación. 5. Creación de manuales de usuario.
Otras intervenciones
Mercadeo y Ventas – Gestión de Ventas. Implementación de módulo de ventas. Implementación de punto de ventas. Implementación de módulo de CRM. Creación de manuales de usuarios Mercadeo y Ventas – Comunicaciones. Implementación de WebSite Actualización de Logo

II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación

2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar

A continuación, se detalla el proceso seguido en la consultoría realizada a Romero Textil.

2.1.1 Proceso de la consultoría

El proceso realizado para determinar la acción clave de éxito fue a través de la implementación de la Consultoría Integral Colaborativa, se divide en 10 pasos, los cuales se muestran a continuación:

1	• Contacto al empresario
2	• Presentación de equipo de egresados de maestría al empresario
3	• Realización de diagnóstico
4	• Presentación de fortalezas y áreas de oportunidad y selección de acción clave de éxito a implementar
5	• Elaboración acción clave de éxito
6	• Presentación al empresario de avance de acción clave de éxito
7	• Presentación al empresario de acción clave de éxito finalizada
8	• Implementación y seguimiento
9	• Evaluación de implementación: resultados obtenidos
10	• Presentación final de consultoría: informe final, Acción Clave y resultados obtenidos

Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Con una herramienta de diagnóstico se evaluaron diferentes áreas de la empresa en donde se determinaron fortalezas y áreas de oportunidad, las cuales debían ser intervenidas para mejorarlas. Por ello, se realizaron visitas, reuniones y entrevistas con la empresaria.

Después de haber finalizado la sesión de visitas y entrevistas, se dio paso a calificar los datos obtenidos. La metodología que se siguió para la calificación de los aspectos obtenidos de cada área, se muestra en los siguientes cuadros. Ver cuadro N°1.

Cuadro N° 1. Metodología de calificación

Calificación	Categorías	Resultado
1	Deficiente	No se verifica ninguna de las características contempladas dentro del modelo ideal.
2	Insuficiente	Existen algunos datos que confirman esta “intuición” y dirección hacia el modelo propuesto como ideal.
3	Suficiente	Existe una clara tendencia hacia el modelo ideal, con cumplimientos parciales, eventualmente no sistemáticos, de los criterios considerados claves para cada factor.
4	Bueno	Aún no se alcanzan los indicadores óptimos de excelencia, pero se está consciente que todos los criterios considerados como claves para cada factor hay resultados cada vez mejores respecto a ellos.
5	Excelente	Se cumple con las exigencias del modelo ideal de empresa para este módulo, con niveles superiores en el logro y disposición respecto de los criterios considerados como claves para cada factor.

Fuente: Herramienta de diagnóstico maestría UTEC

2.1.2 Presentación al empresario de las fortalezas, áreas de oportunidad, y determinación de la acción clave de éxito

En la presentación realizada a los empresarios, se plantearon las fortalezas, áreas de oportunidad y consecuencias positivas al superar dichas áreas, señaladas en la herramienta de diagnóstico.

Durante la presentación se seleccionaron las acciones clave de éxito a implementar, determinando el área y sub área, para este caso se eligieron 2: “Producción y Operaciones / Manejo de Inventarios”; “Producción y Operaciones / Planificación de la Producción”. La solución para las acciones claves de éxito es:

Elaboración e implementación de un Sistema de la planeación de la producción y manejo de inventarios por medio del Sistema ODOO:

- Implementación de módulo de Control de Inventario
- Implementación de módulo de planificación de la producción
- Implementación de módulo de Fabricación
- Implementación de módulo de Compras
- Creación de manuales de Usuario
- Capacitación del personal en el Sistema ODOO

2.2 Beneficios de la acción clave de éxito a implantar:

Implementar un ERP en la Nube

Algunos de los beneficios al Implementar un ERP en la Nube son:

- Establecer la situación real en la que se encuentra la empresa.
- Definir indicadores de gestión en diferentes áreas.
- Facilitar el acceso de información.
- Favorecer la producción y competitividad.
- Fortalecer el control interno.

2.2.1 Beneficios de la acción clave de éxito 1

Producción y Operaciones - Manejo de Inventarios: Implementación de módulo de Control de Inventario/ Implementación de módulo de fabricación/ Creación de manuales de usuario.

Algunos de los beneficios al contar con estas implementaciones son:

- Mantener un control en los inventarios para reducir las mermas, vencimiento de materia prima, rotación de los inventarios, reducción de riesgos de aumentos de costos, etc.
- Elevar el nivel de servicio al cliente, en cuanto a calidad y entrega de los productos.
- Liberar y optimizar el espacio físico
- Controlar las entradas y salidas de la mercadería

2.2.2 Beneficios de la acción clave de éxito 2

Producción y Operaciones – Planificación de la producción:
Implementación de módulo de Control de Inventario/ Implementación de módulo de fabricación/ Creación de manuales de usuario.

Algunos de los beneficios al contar con estas implementaciones son:

- La utilización óptima de la capacidad de producción
- El nivel de inventario se mantenga en niveles óptimos en todo momento, que no haya exceso o falta de existencias
- Garantizar que el tiempo de producción se mantenga en un nivel óptimo para aumentar la productividad
- Asegurar la cantidad correcta de materiales que se necesitan en cada momento y que estén disponibles durante los tiempos de producción

2.3 Descripción de la acción clave de éxito

Para la acción clave se describe a continuación, las actividades que se llevaron a cabo:

La acción clave de éxito tiene un impacto significativo en la empresa. El uso de herramientas tecnológica en la nube, permitirá que la empresa interactúe de manera efectiva y eficaz en un solo ERP, en este sentido, la empresa ahorrará recursos y mejorará el servicio.

Dentro de la acción clave de éxito seleccionada (2) por los empresarios “Producción y Operaciones – Manejo de Inventarios/Planificación de la Producción”, tanto el equipo consultor como Romero Textil han aplicado el “Manejo de Inventarios”, “Compras”, “Planificación de la Producción” y “Fabricación”. Ya que el ERP Odoo está diseñado de forma integral abarcando cada una de las antes mencionadas.

Permitiendo así a Romero Textil por medio de la selección “Producción y Operaciones – Manejo de Inventarios/Planificación de la Producción”, superar estas áreas de oportunidad, permitiéndoles a la vez convertirse en una compañía de alta solidez.

Todo dependerá del compromiso, mantenimiento y seguimiento de la acción clave de éxito seleccionada por parte de los empresarios.

2.3.1 Acción Clave de Éxito desarrollada

2.3.1.1 Acción clave de éxito. Implementar ERP en la Nube

A continuación, se desarrolla la acción clave de éxito a través de Implementar ERP en la Nube permitirá que la empresa interactúe de manera efectiva y eficaz en un solo ERP, en este sentido, la empresa ahorrará recursos y mejorará el servicio, se encuentra en el anexo N°1, describe el siguiente contenido:

2.3.1.1.1 Objetivos

- Realizar la adquisición de ERP Odoo y vinculación con servidor Amazon.
- Efectuar parametrizaciones básicas en ERP
- Carga de Catálogo contable, Clientes, Proveedores, Catálogo de productos, entre otros.
- Implementación de ERP en Romero Textil.

2.3.1.1.2 Alcance

El presente Proyecto se limitará a la implementación de ERP Odoo y vinculación con servidor en la nube y sus parametrizaciones básicas, con el objetivo de:

Permitir fortalecer el área productiva maximizando sus rentabilidades por medio de la obtención de información oportuna y veraz, permitiéndoles crear sus propios indicadores de productividad y puedan controlar la gestión, facilitar el control eficiente de los inventarios y aumentando la producción, así, como reduciendo costos innecesarios en stocks, malas aplicaciones e información desactualizada.

Una de las áreas seleccionadas por el empresario en conjunto con el equipo consultor para desarrollar la acción clave de éxito fue el área de Producción y Operaciones, específicamente la sub área de Manejo de Inventarios y Planificación de la Producción.

Cuadro N°2. Plan Actualización Tecnológica a desarrollarse

Nivel de planificación	¿Que se realizará?	Resultados esperados
Implementación de ERP y servidor en la nube	Implementación de ERP Odoovinculado a servidor en la nube.	Lograr fortalecer la planificación de la Producción logrando por medio de la obtención de información oportuna y veraz, permitiéndoles controlar la gestión, facilitar el control eficiente de los inventarios, reduciendo costos innecesarios en stocks, malas aplicaciones e información desactualizada, eliminando el riesgo de desabastecimiento y perdidas por falta de información e indicadores de los mismos, así como reduciendo el riesgo en la toma de decisiones de producción.

Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Como plan de acción, se efectuó la adquisición de ERP y Servidor en la nube y se creó la vinculación entre ambos, se realizaron las parametrizaciones básicas como lo son carga de catálogo de cuentas, de, Proveedores, Clientes, impuestos básicos, entre otros. Con lo que se pretende integrar las áreas relevantes de la compañía y maximizar sus resultados y establecimiento de control interno.

2.3.1.1.3 Implementación ERP Odoo

“Vinculación de servidor contratado en Amazon con ERP Odoo y su implementación básica”

Romero Textil es una empresa salvadoreña con giro Textil, ubicada en San Salvador, basado en el resultado de la evaluación de Romero Textil mediante la identificación de las áreas fuertes y las posibles deficiencias que afectan su competitividad y desempeño con el fin de que les permitan realizar acciones correctivas.

En el proceso de Diagnóstico Integral realizado por el Equipo Consultor se identificaron aspectos puntuales en 12 grandes áreas de gestión con sus correspondientes sub-áreas evaluadas, lo que permitió señalar las principales “Áreas de Oportunidad” las cuales se describen ampliamente en la sección de Diagnóstico del Consultor.

Posteriormente, a partir de la información recopilada y analizada se determinaron 6 áreas prioritarias a intervenir, de acuerdo a variables de impacto y factibilidad.

En reunión con el empresario y el equipo consultor se determinó el área de oportunidad a intervenir, Detallada a continuación:

La acción clave de éxito es implementar un ERP (Planificación de Recursos Empresariales) en la nube, que consiste en la instalación básica del ERP, lo cual vendrá a fortalecer las áreas deficientes mencionadas en el análisis de la entidad con intervención directa de los propietarios y maximizar la operatividad de Romero Textil.

Actualmente Odoo cuenta con más de 3 millones de usuarios, Es un entorno de desarrollo y un conjunto de aplicaciones de negocio completamente integradas y modulares que permiten brindar una solución completa e ir construyendo un sistema acorde a las necesidades del negocio.

Esto permite que Odoo sea la aplicación perfecta para Pymes y pequeños negocios, permitiéndoles disponer de una aplicación de gestión completa a un coste muy reducido.

UTILIZADO Y GARANTIZADO POR

3 millones de usuarios expanden su negocio gracias a Odoo

Romero Textil
BORDAMOS TUS IDEAS



2.3.1.1.4 ¿Qué es un ERP?

Una definición sencilla de qué es un ERP (Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales) es un conjunto de sistemas de información que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad.

El ERP funciona como un sistema integrado, y aunque pueda tener menús modulares, es un todo. Es decir, es un único programa con acceso a una base de datos centralizada.



2.3.1.1.5 ¿Por qué Odoo es funcional?

Es la aplicación idónea para solucionar los problemas de gestión de la empresa, obtener datos sobre los que apoyar la toma de decisiones.

La estructura modular de Odoo le permite ofrecer una amplísima cobertura funcional en todas las áreas de negocio, permitiendo ajustarse a casi cualquier necesidad:

- Ventas.
- Compras.
- Gestión de proyectos.
- Producción.
- Contabilidad.
- Contabilidad analítica.
- Gestión financiera.
- Cuadros de mandos.
- Recursos humanos.
- Entornos multicompañía y multidivisa.
- CRM, gestión de servicios postventa.

Dichas características le permitirán a Romero Textil fortalecerse como entidad y maximizar sus operaciones, ya que como se mencionó anteriormente

se detectaron seis grandes áreas de oportunidad las cuales si los propietarios le proporcionan continuidad y aplicación de “mejores prácticas”, logrará solventarlas, ya que el ERP le facilitará el control de los inventarios, planificación de la producción y sus resultados en tiempo real, accesibilidad desde cualquier dispositivo con conexión a internet.



2.3.1.2 Aplicaciones

- **Inventarios:**

Control de las existencias de la compañía, entradas, salidas, transferencias, y sus respectivos métodos de valuación como; Costo Promedio, PEPS, UEPS.

Valoración del inventario						
		Stockable Ubicaciones Internas Buscar...				
	☐ Producto	Cantidad	Unidad de medida	Ubicación	Fecha de entrada	Valor del inventario
» ALCALDIA (2)		401.00				80,200.00
» Barcelona (5)		46.00				6,900.00
» CALIFORNIA BLUE (1)		0.50				3.30
» Hilo 1 (8)		-385.00				0.00
» HILO BORDAR (1)		1.00				3.00
» HILO BORDAR BLANCO (2)		4.00				12.00
» HILO BORDAR ROJO (1)		4.00				11.98
» HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542 (1)		1.00				2.70
» HILO TURQUESA (1)		6.00				23.40
» LIGHT MIDH NIGT SB POLY 122 (2)		1.50				8.63
» Logo Adidas (1)		200.00				20,000.00
» Logo Barcelona (3)		354.00				17,700.00
» Logo Madrid (2)		200.00				35,000.00
» Logo Radio (2)		320.00				24,000.00
» Logo Salvador del Mundo (3)		261.00				19,575.00
» OLD GOLD SB POLY 122 (1)		1.00				5.75
» Producto A (1)		12.00				300.00
» WHITE 301 POLY PANTERA (6)		-352.03				0.00
						203,745.76

Ilustración 1

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- **Compras:**

El Adquirir adecuadamente materias primas, materiales, suministros, equipos y servicios necesarios para que la empresa desarrolle sus funciones satisfactoriamente.

Solicitud de presupuesto

New

Proveedor: EMILIO E. CARBONELL  Fecha de pedido: 25/11/2018 20:36:56

Referencia de proveedor:

Productos Entregas y facturas

	Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal	
+	HILO ROJO	HILO ROJO	25/11/2018 20:36:56	1.000	Unidades	3.90	IVA	3.90	

Añadir un elemento

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible : \$3.90

Impuestos : \$0.51

Total : \$4.41

Ilustración 2

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- **Fabricación:**

Con el módulo de fabricación de Odoo podrá administrar sus operaciones de ensamblaje o fabricación. Podrá programar órdenes de fabricación y de trabajo automáticamente. Revisar la planificación propuesta por Odoo desde las vistas Kanban y Gantt del módulo de fabricación.

También podrán programarse las órdenes de fabricación y las órdenes de trabajo automáticamente en función de sus reglas de abastecimiento, cantidades previstas y demandas dependientes (solicitud de componentes o

piezas requeridas para la fabricación de alguno de los componentes que se ensamblarán en el producto final.

Adicionalmente se podrán definir rutas y planificar el tiempo de trabajo y la disponibilidad de sus recursos. Identifique rápidamente los recursos necesarios y los cuellos de botella para asegurar que su producción cumple con la programación de las fechas de entrega.

Con Odoo podrá organizar las órdenes de fabricación y las órdenes de trabajo a su manera. Podrá planificar las órdenes de forma secuencial desde la vista lista, supervisarlas desde la vista calendario, o visualizar el diagrama de Gantt de los procesos de fabricación y realizar cambios sobre el mismo en tiempo real

2.3.1.3 Implementación ERP

2.3.1.3.1 Selección e instalación de módulos o aplicaciones para Romero Textil.

Odoo es sumamente práctico y funcional en su uso y completamente integrado en los diferentes módulos que se deben utilizar como mínimo en una empresa.

Con base a la consultoría y análisis propia de la empresa se instalaron los siguientes módulos para el sistema con el que operara Romero Textil. Los cuales se detallan a continuación.

- ✓ Compras.
- ✓ Inventario.
- ✓ Fabricación.

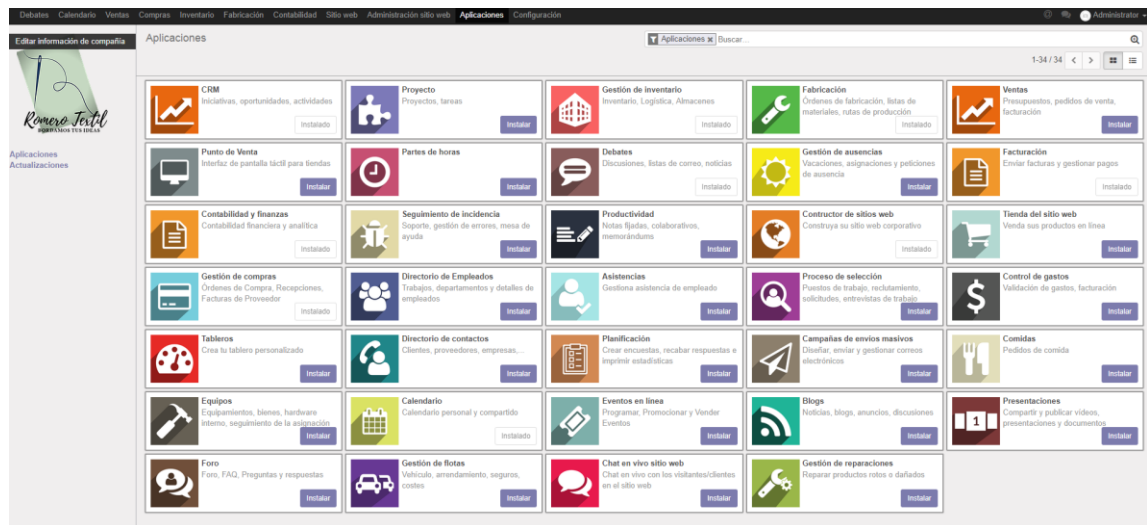


Ilustración 3

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

El proceso de la instalación de cada módulo que se desea operar en el ERP y la compañía es sumamente práctico y sencillo de efectuar, ya que la instalación de tales se hace únicamente dando “click” en el botón de “instalar”, tal como se muestra en la ilustración 3, el sistema lo adiciona automáticamente y lo relaciona internamente con los demás módulos que tiene relación, creando así una vinculación de todo el sistema e interactuando en una sola base.

Se agregaron al sistema los Módulos que tienen peso en la estructura de la organización con posibilidad agregar cualquier modulo adicional en un futuro.

Lo antes mencionado es para la instalación de los módulos requeridos, y los cuales se instalan con las parametrizaciones nativas del sistema, tanto “Catalogo Contable” en inglés, y demás datos propios de cada sistema, o en su defecto se instalan sin dato alguno.

Razón por la cual pasaremos al proceso más importante el cual consiste en las parametrizaciones básicas de cada módulo o la creación de información para que estos interactúen de forma correcta y consistente en la organización, de tal forma que sea fiable y veraz.

A continuación, empezaremos con las parametrizaciones y cargas de información esencial.

2.3.1.3.2 Realización y carga de Catálogo de cuentas

Se efectuó la creación del plan de cuentas a Romero Textil en formato xls, con la dinámica de poder efectuarle cambios sutiles como los que podrían ser la adición de cuentas específicas, renombramiento de las mismas, manteniendo la lógica contable y la estructuración del plan de cuentas, el cual cabe mencionar que se realizó en base a NIIF.

Tal como se vio la introducción a ERP Odoo, el ERP es un sistema integrado y con una base de datos centralizada, razón por la cual: la creación del catálogo contable es uno de los primeros pasos en el proceso de la implementación del ERP Odoo en Romero Textil. Ya que es el pilar fundamental del sistema del cual se alimentan las demás aplicaciones; como por ejemplo las cuentas por cobrar, Clientes, Proveedores, Cuentas por cobrar, Caja y bancos, Apuntes de los productos o inventario, entre otros.

Como se mencionó anteriormente, se creó el catálogo de cuentas en formato xls, para facilitar la migración al ERP y previamente su depuración y verificación de la aplicación contable, dicho catalogo cuenta con 646, entre cuentas de mayor y sub cuentas, en las que se definió el “Tipo” y “Concilia” de cada una según requerimiento de Odoo, tal como se presenta en la ilustración 4, 5 y 6

Código	Nombre	Tipo
1	ACTIVO	Activos actuales
100000	Fixed Asset Account	Activos fijos
101000	Current Assets	Activos actuales
101110	Stock Valuation Account	Activos actuales
101120	Stock Interim Account (Received)	Activos actuales
101130	Stock Interim Account (Delivered)	Activos actuales
101200	Account Receivable	A cobrar
101300	Tax Paid	Activos actuales
101401	Banco	Banco y caja
101501	Efectivo	Banco y caja
101600	Opening Income Account	Otro Ingreso
101700	Liquidity Transfers	Activos actuales
102000	Non-current assets	Activos no corrientes
103000	Prepayments	Pre-pagos
11	ACTIVO CORRIENTE	Activos actuales

Ilustración 4

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Plan contable / Nuevo

Guardar Descartar

Código: código

Nombre:

Tipo:

Impuestos por defecto:

Etiquetas:

Permitir conciliación: ☐

Obsoleto: ☐

¿Cómo afecta el tipo de cuenta a sus informes?

Ganancias y Pérdidas: Ingreso, Menos costo de ganancia, BENEFICIO BRUTO, Más otros ingresos, Menos gastos, Gastos, Depreciación, BENEFICIO NETO

Balance de Situación: Activos actuales, Cuentas a cobrar, Pre-pagos, Otro banco, Más activos fijos, Más activos no corrientes, ACTIVOS TOTALES, Menos pasivos corrientes, Menos cuentas de tarjetas de crédito, Menos cuentas a pagar, Menos pasivos no corrientes, ACTIVOS NETOS, Capital, Más Beneficio Neto, CAPITAL TOTAL

Ilustración 5

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

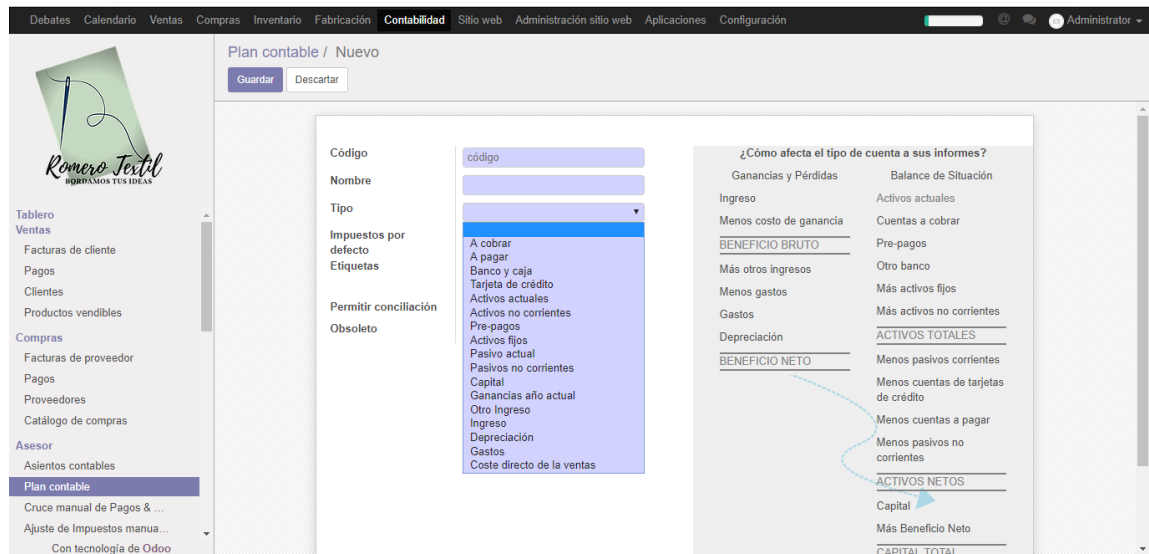


Ilustración 6

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- **Código:** Composición de Dígitos agrupados en seis niveles, los cuales comprenden Activo, Pasivo, Patrimonio, Costos, Gastos e Ingresos. Continuando con adiciones en dígitos para la identificación de las clases de cuentas hasta llegar a las subcuentas o cuentas de auxiliares.

Dicho campo en mención es esencial en la creación del plan contable ya que es uno de los campos básicos que Odoo pide en la creación de las mismas tal como se muestra en la ilustración 7.

CATALOGO	DESCRIPCION CUENTA
1	ACTIVO
2	PASIVO
3	PATRIMONIO NETO DE LOS ACCIONISTAS
4	COSTOS
5	GASTOS
6	INGRESOS

Ilustración 7

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Dentro de los campos necesarios para la parametrización tenemos los siguientes:

- **Nombre de la cuenta:** El nombre de la cuenta está compuesto por letras mayúsculas por efectos de presentación y contiene el nombre de cada elemento del plan contable y es uno de los campos exigidos por Odoo en la creación del plan contable.

- **Tipo:** Campo esencial en la creación o carga del catálogo contable y es básicamente la directriz o clasificación que Odoo toma al momento de la vinculación de las cuentas con otros módulos y en la lógica contable con la que operara el sistema. De esta clasificación dependerá que la contabilización sea un éxito o nos presente inconvenientes.

Tales clasificaciones son propias de Odoo y por consiguientes se hace una adaptación de las cuentas a dichas clasificaciones.

Está constituido de la siguiente forma: Por Cobrar, A Pagar, Banco y Caja, Tarjetas de Crédito, Activos actuales, Activos no-corrientes, Pre-pagos, Activos fijos, Pasivos actual, Pasivos no-corrientes, Capital, Ganancias año actual, Otro ingreso, Depreciación, Gastos, Costes directo de la venta.

- **Impuestos por defecto:** Parte de la parametrización en la que se establecen los indicadores de impuestos según la necesidad de ciertas cuentas que apliquen o no, relacionado con los controles internos de la compañía, para que determinados usuarios les impute o exija el impuesto que desean que se afecte.

- **Etiquetas:** Muestra tres tipos de clasificaciones en las cuales se pueden catalogar las cuentas y las cuales son; Actividades de operación, Actividades de financiamiento y Actividades extraordinarias.

- **Compañía:** Campo en el que se establece la compañía en la que se desea hacer la creación del plan contable y sus parametrizaciones.

- **Permitir conciliación:** Campo en el cual se establece aquellas cuentas que se necesita que se efectúe conciliación automática y que se pretenda llevar el control de la cuenta, por ejemplo, Clientes, proveedores, Bancos. Etc.

- **Descatalogado:** Campo que permite marca como cuenta inactiva o viceversa para efecto de tratamiento contable de ciertas cuentas.

Se tienen dos opciones respecto a la creación del plan contable, la primera es la creación manual de cuenta por cuenta desde el propio sistema, pero en casos como el catálogo de Romero textiles que cuenta con 646 y cada

cuenta posee como mínimo 5 parámetros básicos que se aplican sería una carga inmensa la creación de las antes mencionadas.

Pero Odoo posee la facilidad de la carga masiva de datos en sus módulos, en este caso nos permite efectuar la carga completa del catálogo contable, únicamente respetando ciertos formatos y criterios que Odoo valida al momento de la carga. En ilustración 8 y 9 se presenta la opción de carga al sistema.

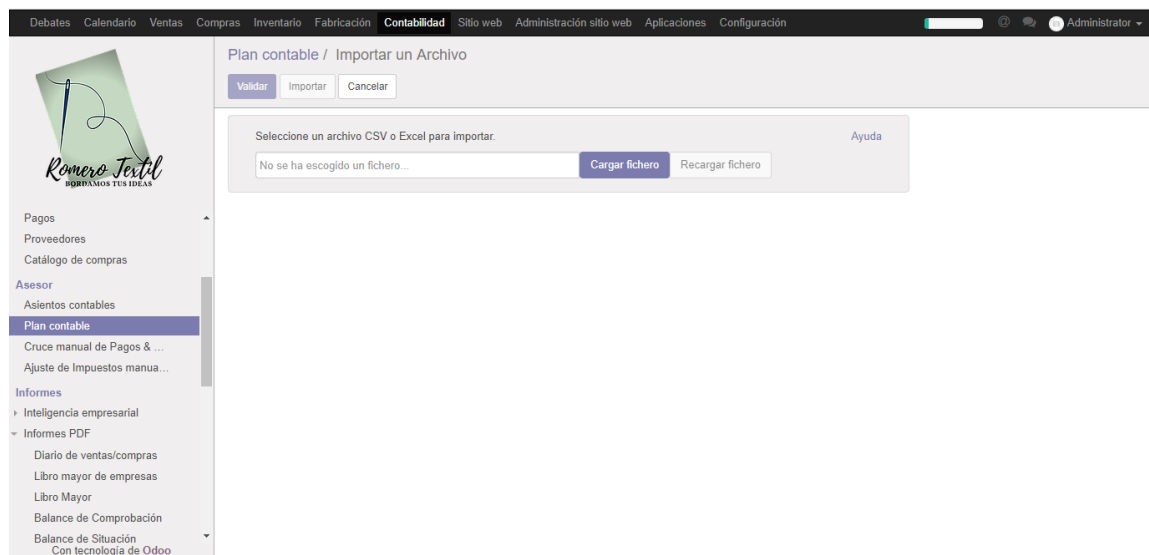
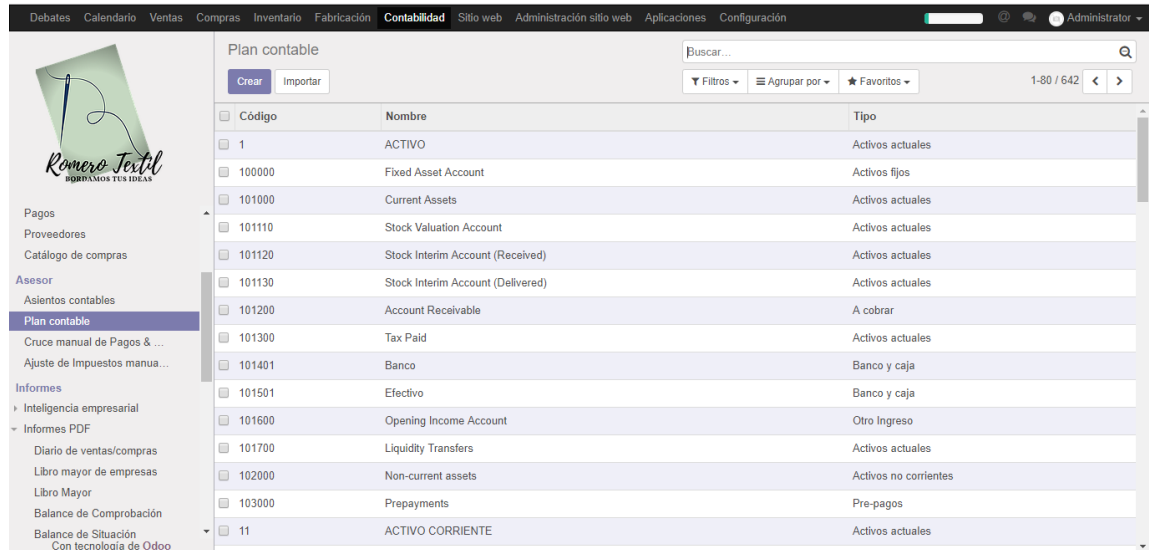


Ilustración 8

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Modelo del plan contable de la campaña ya cargado en Odoo:



Código	Nombre	Tipo
1	ACTIVO	Activos actuales
100000	Fixed Asset Account	Activos fijos
101000	Current Assets	Activos actuales
101110	Stock Valuation Account	Activos actuales
101120	Stock Interim Account (Received)	Activos actuales
101130	Stock Interim Account (Delivered)	Activos actuales
101200	Account Receivable	A cobrar
101300	Tax Paid	Activos actuales
101401	Banco	Banco y caja
101501	Efectivo	Banco y caja
101600	Opening Income Account	Otro Ingreso
101700	Liquidity Transfers	Activos actuales
102000	Non-current assets	Activos no corrientes
103000	Prepayments	Pre-pagos
11	ACTIVO CORRIENTE	Activos actuales

Ilustración 9

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.3 Creación de clientes y sus parametrizaciones básicas

Como se mencionó en el proceso de parametrización del plan contable anteriormente, este proceso tiene como base las cuentas que se definieron con anterioridad para trabajar de forma adecuada y bajo la lógica contable.

Para la creación de Clientes tenemos dos opciones de crearlos y en ambas podemos efectuar la carga de clientes al sistema de similar forma que el plan contable.

- Creación de clientes desde la aplicación “Ventas”, en la opción clientes, muestra la opción Crear o Importar tal como se muestra en la ilustración 10. En la ventana principal.

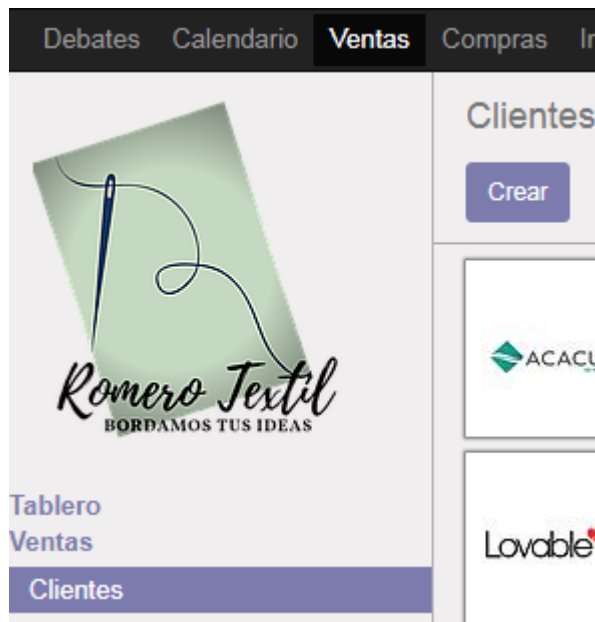


Ilustración 10

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Seleccionamos en la ventana de creación la opción “Compañía”, para que nos identifique que es una entidad propia y de uso para toda la compañía.

Los Datos solicitados al maestro de clientes son básicos, desde nombre o razón social del cliente, dirección, números telefónicos, otros datos básicos.

En la parte inferior de la pantalla de creación se encuentran cuatro pestañas a completar, de las cuales dos son de información y las restantes son

de suma importancia ya que definen como operara dicho cliente en un sentido contable.

Las cuatro pestañas están formadas por: “Contactos y Direcciones”, “Notas Internas”, estas son de carácter informativo, a continuación, las de suma importancia para un correcto funcionamiento; “Ventas y compras”, en la cual se especifica si es cliente o proveedor, o si puede ser una combinación de ambos.

En la pestaña “Contabilidad”, definir hacia qué cuenta contable apuntarán nuestros clientes, para el caso de Romero Textil se definió que el registro de dichos clientes afectará la cuenta “1102 Cuentas por cobrar”, y en caso de existir, Cuentas por pagar nos afecte la cuenta “Otras cuentas por pagar”.

De estas parametrizaciones dependerá el buen funcionamiento de los registros que se efectúen con los clientes.

- Creación de clientes desde la aplicación “Ventas”, muestra en el menú de la izquierda la opción Ventas, seleccionar Cliente y muestra las mismas opciones y requerimientos antes descritos. (Ver ilustración 11).



En ambos escenarios permite crear al pie del proveedor notas internas sobre los clientes y proveedores.

Ilustración 11

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Como parte de las gestiones propias del sistema, que permite utilizar Odoo tenemos las reflejadas en la ilustración 11, en la esquina superior derecha, las cuales nos permite archivar, seleccionar la estrella que es una oportunidad de negocios con el cliente, agendar reuniones, mostrar las actividades, ver lo facturado tanto en cuantía, como en monto con un cliente determinado, de igual forma se logra acceder desde dicho menú a consultar las cuentas analíticas que se han visto afectados con las operaciones realizadas con el cliente.

Permitiendo así efficientizar la toma de decisiones por parte de los propietarios y administradores.

Para efectos de la operatividad de Romero Textil, se han creado 7 clientes, esto en consideración del tráfico de clientes.

A continuación, se presentan los clientes creados en el ERP para la operatividad de la compañía en la ilustración 12.

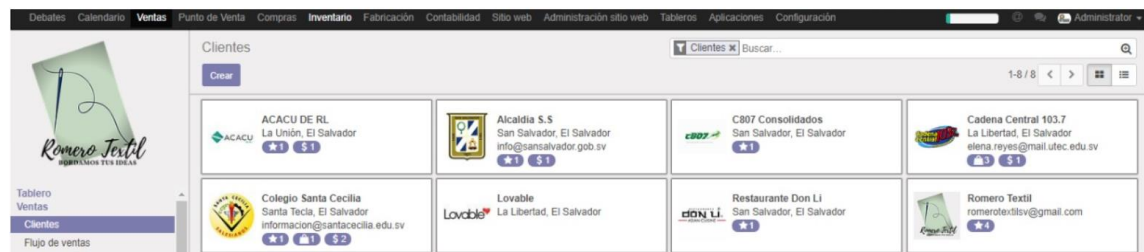


Ilustración 12

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.4 Creación de Flujo de ventas y sus parametrizaciones básicas

Un flujo de ventas bien estructurado es crucial para mantener el control de su proceso de ventas y tener una visión de 360° de sus iniciativas, oportunidades y clientes potenciales.

El canal de ventas es una representación visual de su proceso de ventas, desde el primer contacto hasta la venta final. Se refiere al proceso mediante el cual se genera, califica y se cierran iniciativas a través del ciclo de ventas. En

Odoo CRM, las iniciativas son traídas en el extremo izquierdo del canal de ventas en la vista de Kanban, para después irlos trasladando a las columnas de lado derecho según sea el avance de cada una.

Cada etapa se refiere a un paso específico en el ciclo de la venta y como se especifica cada iniciativa según su estado. El número de etapas se canaliza según la venta, ya que varía de una compañía a otra. Un ejemplo de concretar las ventas sería con las siguientes etapas: Nuevo, Calificado, Propuesta, Ganados, No Ganado, Post-venta.

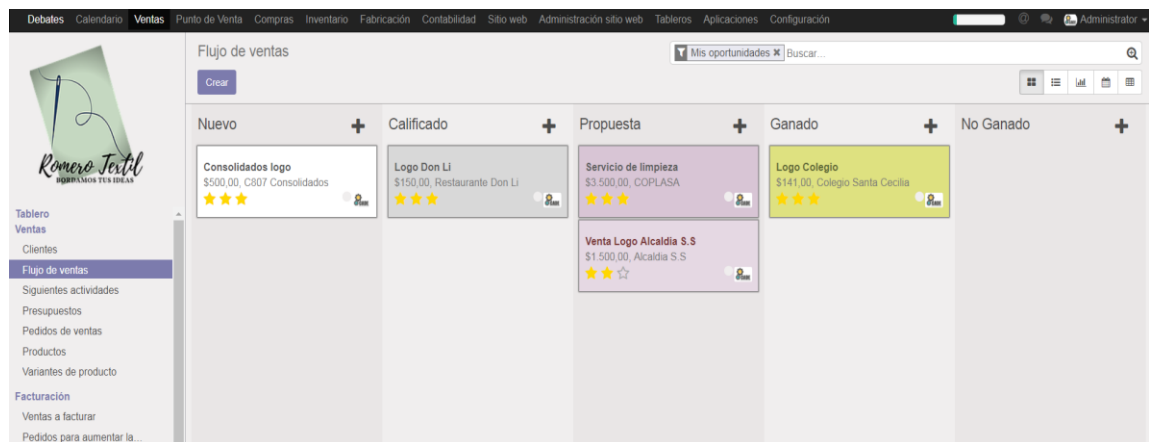


Ilustración 13

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

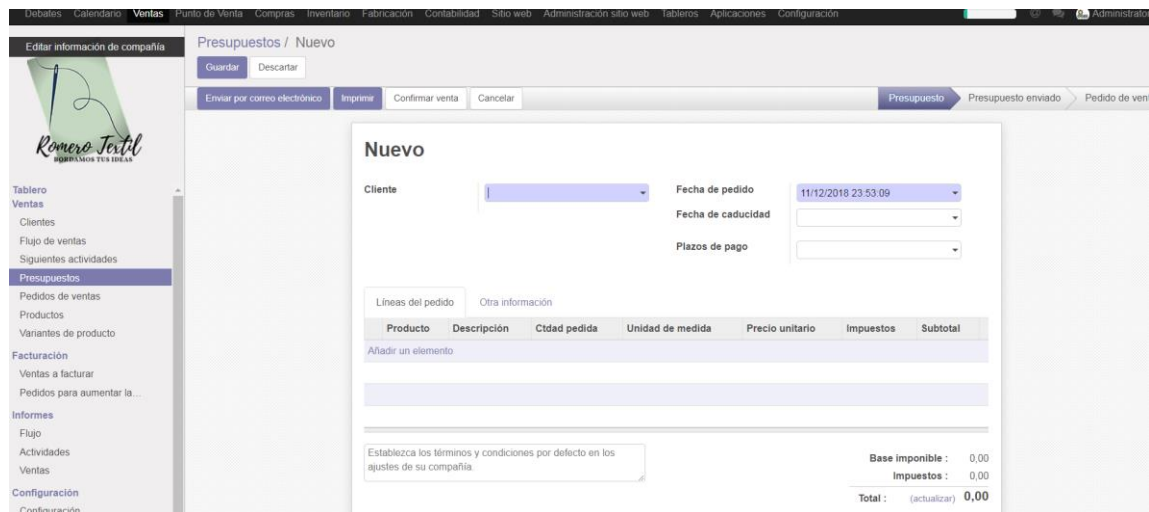
Si un cliente en específico desea una cotización, por ejemplo, los clientes asignados a la etapa de propuesta, se pueden crear las cotizaciones en la opción de presupuestos tal y como muestra la ilustración:



Número de presupuesto	Fecha de pedido	Cliente	Comercial	Total	Estado
SO005	10/12/2018 23:26:13	ACACU DE RL	Administrator	\$ 169,50	Pedido de venta
SO004	10/12/2018 22:36:46	Alcaldia S S	Romero Textil	\$ 1 553,75	Presupuesto enviado
SO003	10/12/2018 22:08:53	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141,25	Pedido de venta
SO002	10/12/2018 21:53:35	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141,25	Pedido de venta
SO001	08/12/2018 12:25:19	Cadena Central 103.7, Pedro Bonilla	Administrator	\$ 98,88	Presupuesto enviado
				2.104,63	

Ilustración 14

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



Nuevo

Cliente: [dropdown] Fecha de pedido: 11/12/2018 23:53:09
Fecha de caducidad: [dropdown]
Plazos de pago: [dropdown]

Líneas del pedido Otra información

Producto	Descripción	Ctdad pedida	Unidad de medida	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Añadir un elemento						

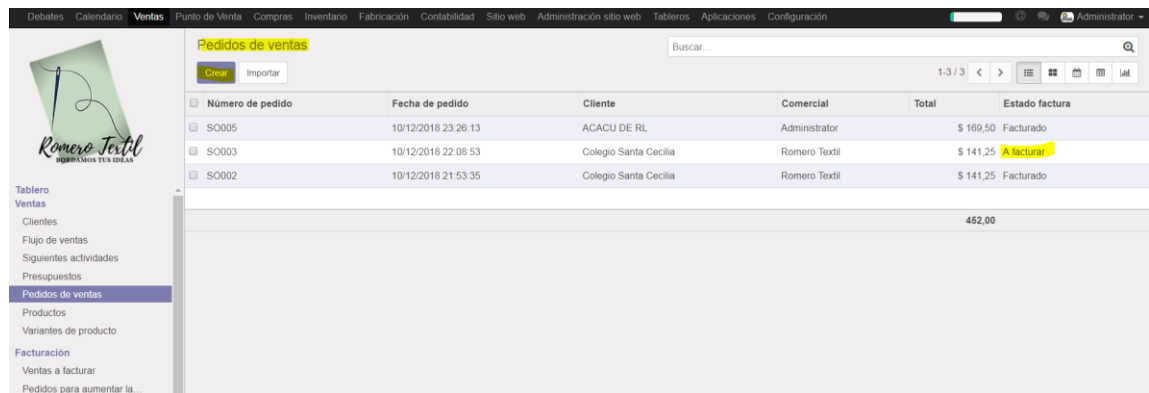
Establezca los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía

Base imponible: 0,00
Impuestos: 0,00
Total: (actualizar) 0,00

Ilustración 15

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez se ha enviado la cotización al cliente y el cliente ha aceptado se procede a crear el pedido de venta:

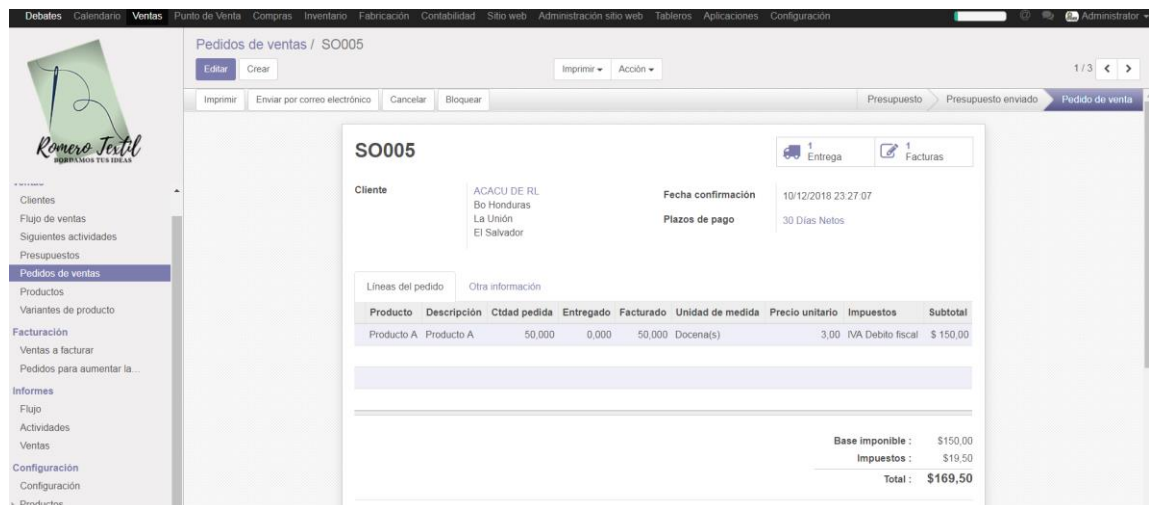


Número de pedido	Fecha de pedido	Cliente	Comercial	Total	Estado factura
SO005	10/12/2018 23:26:13	ACACU DE RL	Administrator	\$ 169,50	Facturado
SO003	10/12/2018 22:08:53	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141,25	A facturar
SO002	10/12/2018 21:53:35	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141,25	Facturado
				452,00	

Ilustración 16

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

En esta etapa se procede a establecer el estado de la factura como se muestra a continuación:



Producto	Descripción	Ctidad pedida	Entregado	Facturado	Unidad de medida	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Producto A	Producto A	50,000	0,000	50,000	Docena(s)	3,00	IVA Debito fiscal	\$ 150,00

Base imponible :	\$ 150,00
Impuestos :	\$ 19,50
Total :	\$ 169,50

Ilustración 17

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Con el CRM se obtienen análisis sobre nuestros clientes y tomar decisiones importantes en base a los resultados obtenidos de las ventas. En esta misma sección, tenemos la opción de obtener informes que nos muestren nuestro progreso de forma mensual:

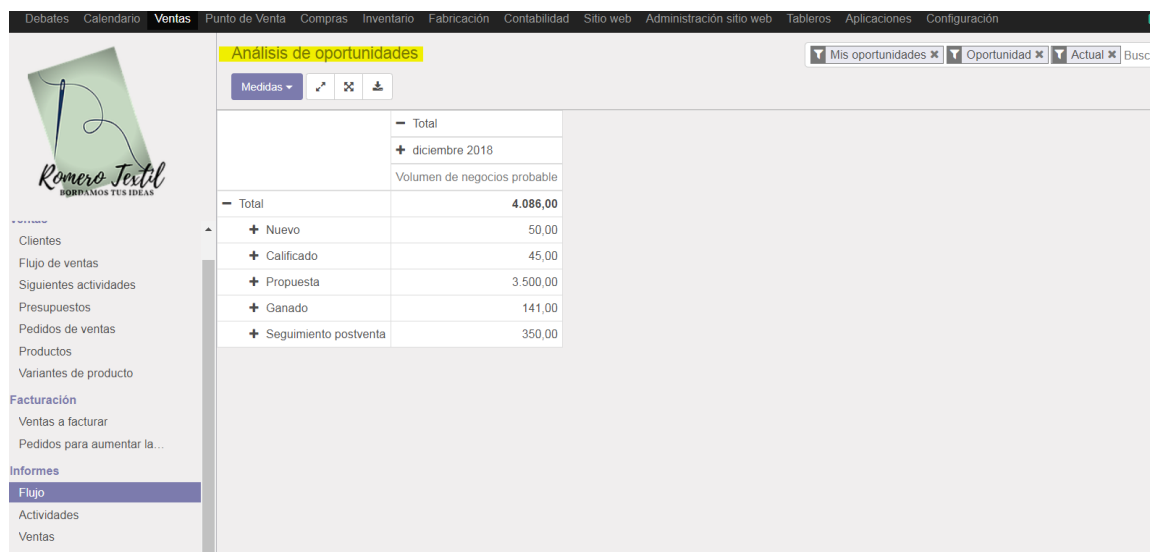


Ilustración 18

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debates | Punto de Venta | Compras | Inventario | Fabricación | Contabilidad | Sitio web | Administración sitio web | Tableros | Aplicaciones | Configuración



Análisis de actividades

Buscar...

Medidas ▾

	— Total					
	+ Debates	+ Iniciativa creada	+ Etapa cambiada	+ Oportunidad ganada	+ Nota	
	Cuenta	Cuenta	Cuenta	Cuenta	Cuenta	Cuenta
— Total	6	16	10	5	1	38
+ noviembre 2018	1	1				2
+ diciembre 2018	5	15	10	5	1	36

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Ventas

Análisis de ventas

Medidas ▾ ↗ ✕ 👤

- Total	
+ Ventas directas	
Total libre de impuestos	
- Total	400,00
+ diciembre 2018	400,00

Clientes

- Flujo de ventas
- Siguientes actividades
- Presupuestos
- Pedidos de ventas
- Productos
- Variantes de producto

Facturación

- Ventas a facturar
- Pedidos para aumentar la...

Informes

- Flujo
- Actividades
- Ventas**

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.5 Creación de Proveedores y sus parametrizaciones básicas

Se incorpora el proceso de creación de los proveedores y sus parametrizaciones, ya que posee una secuencia lógica sumamente similar a la creación de clientes.

- Creación de proveedores desde el módulo de “Compras”:

Dentro del módulo de Compra, haremos una descripción del manual a seguir para la creación del mismo:

➤ Ingresar al módulo de compras

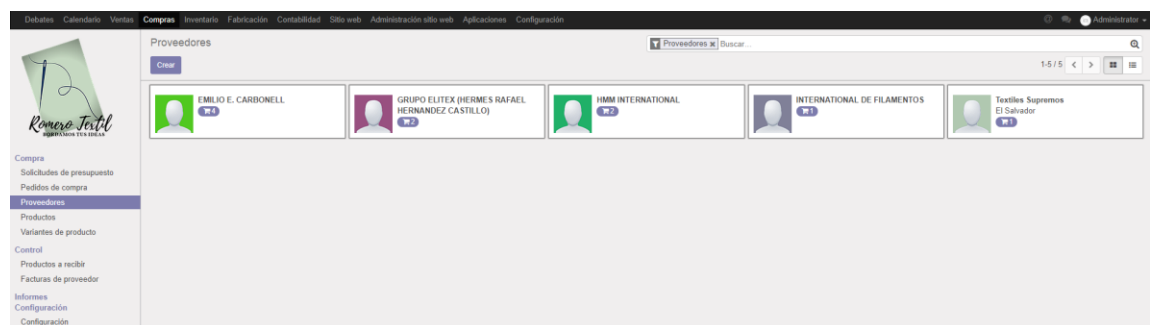


Ilustración 21

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Seleccionar en el menú de la parte izquierda proveedores



Ilustración 22

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Luego seleccionamos crear



Ilustración 23

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Completar la información del proveedor: Si es compañía o individual, dirección, teléfono, sitio web (si aplica), correo electrónico.

Proveedores / Nuevo

Guardar Descartar

Individual Compañía

Activo

Reuniones 0

Actividades 0

Facturas de ... 0

Compras 0

Dirección

1ra calle Poniente y 9na av. Norte #

Calle 2...

San Salvador San Salv C.P.

El Salvador

Sitio web

Por ejemplo, www.odoo.com

Etiquetas

Etiquetas...

Teléfono

2535-4555

Móvil

Fax

Correo electrónico

servicioalcliente@coplaza.com.sv

Idioma

Spanish (MX) / Español (MX)

Contactos y direcciones

Notas internas

Ventas y Compras

Contabilidad

Crear

Ilustración 24

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Confirmación que el proveedor fue creado: Una vez creado el proveedor, si se ingresó alguna información errónea o adicionar información se selecciona “Editar” en la parte superior, para modificar la información correspondiente.

Proveedores / COPLASA

Editar Crear

Imprimir Acción

Activo

Reuniones 0

Actividades 0

Facturas de ... 0

Compras 0

Dirección

1ra calle Poniente y 9na av. Norte #531

San Salvador San Salvador

El Salvador

Sitio web

Etiquetas

Teléfono

2535-4555

Móvil

Fax

Correo electrónico

servicioalcliente@coplaza.com.sv

Idioma

Spanish (MX) / Español (MX)

Contactos y direcciones

Notas internas

Ventas y Compras

Contabilidad

Ilustración 25

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Luego seleccionamos en el menú de la izquierda la opción de proveedores, y mostrará los proveedores agregados.

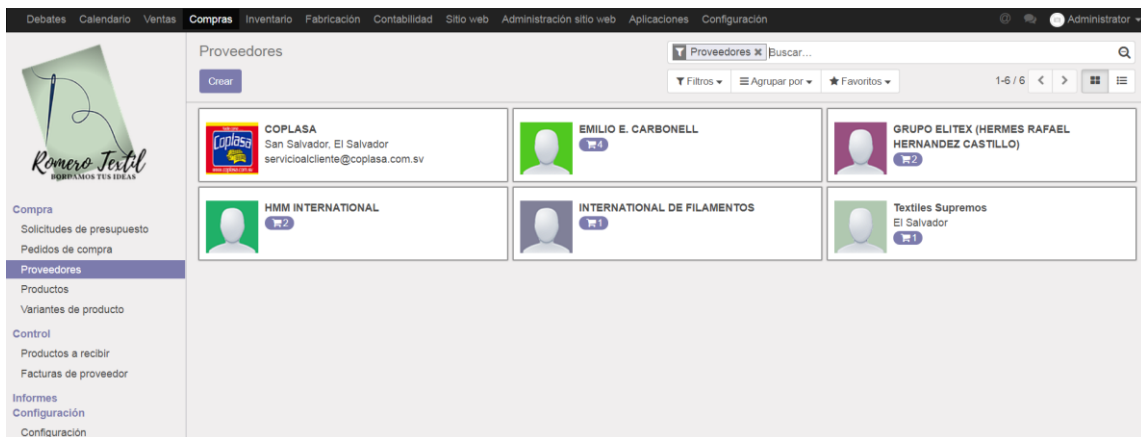


Ilustración 26

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

De estas parametrizaciones dependerá el buen funcionamiento de los registros que se efectúen con los proveedores, ya que se tendrá un mejor control de las materias primas que se utilizaran para la producción.

Permitiendo así efficientizar la toma de decisiones por parte de los propietarios y administradores.

Para efectos de la operatividad de Romero Textil, se han creado los seis Proveedores principales, si surgiera alguna eventualidad, se recomienda la creación de cualquier proveedor en el caso de nuevos, para efectos de control, gestión y análisis de resultados.

2.3.1.3.6 Creación del ingreso de productos tanto producto final como materia prima y sus parametrizaciones básicas

En este punto se incorpora el proceso de creación de los productos tanto producto final como materia prima y sus parametrizaciones.

- Creación de productos tanto producto final como materia prima desde el módulo de “Compras”:

Dentro del módulo de Compra, haremos una descripción del manual a seguir para la creación del mismo:

Nota: esta creación se puede realizar desde los módulos de Inventario y fabricación también.

➤ Seleccionar módulo de compra



Ilustración 27

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Selección del menú de la izquierda la opción “Productos”



Ilustración 28

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Dentro de productos, completar la información del producto final o de la materia prima: Nombre del producto, Tipo de producto (Para nuestra propuesta aplica siempre Almacenable), Precio de coste (Para materia prima y producto terminado), Precio de venta (solo para producto terminado), Puede ser vendido, Puede ser comprado, Unidad de medida, Sobre cantidades recibidas, Sobre cantidades pedidas.

Ilustración 29

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Para un producto terminado, se realizan pasos adicionales al anterior, seleccionar “Productos” en el menú de la izquierda, completar la información como el punto anterior: Nombre del producto, Tipo de producto (Para nuestra propuesta aplica siempre Almacenable), Precio de coste, Precio de venta,

Puede ser vendido, Unidad de medida, Sobre cantidades recibidas, Sobre cantidades pedidas.

Compras Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Productos / Nuevo

Guardar Descartar

Actualiza cantidad de stock físico Solicitud de abastecimiento

Nombre del producto: Lactolac S.A de C.V.

☒ Puede ser vendido
☐ Puede ser comprado

Activo Trazabilidad Stock físico 0 Reglas de re... 0 Lista de mat... 0 Fabricación 0 Compras

Información General Inventario Ventas Variantes Facturación Notas

Tipo de producto: Almacenable
Referencia interna:
Código de barras:
Categoría interna: Todos

Precio de venta: 200
Coste: 100
Unidad de medida: Unidad(es)
Unidad de medida compra: Unidad(es)
Control facturas compra: ☐ Sobre cantidades pedidas ☒ Sobre cantidades recibidas

Ilustración 30

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Cambiar imagen dentro del cuadro de la cámara

Debates Calendario Ventas Compras Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Productos / Nuevo

Guardar Descartar

Imagen mediana del producto. Se redimensionará automáticamente a 128x128px, preservando el ratio de aspecto, sólo cuando la imagen exceda uno de esos tamaños. Este campo se usa en las vistas de formulario y en algunas vistas kanban.

Nombre del producto: Lactolac S.A de C.V.

☒ Puede ser vendido
☐ Puede ser comprado

Activo Trazabilidad Stock físico 0 Reglas de re... 0 Lista de mat... 0 Fabricación 0 Compras

Información General Inventario Ventas Variantes Facturación Notas

Tipo de producto: Almacenable
Referencia interna:
Código de barras:
Categoría interna: Todos

Precio de venta: 200
Coste: 100
Unidad de medida: Unidad(es)
Unidad de medida compra: Unidad(es)
Control facturas compra: ☐ Sobre cantidades pedidas ☒ Sobre cantidades recibidas

Ilustración 31

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Ilustración 32

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Si el producto se ha fabricado con anterioridad, se conocen los proveedores de la materia prima con que es manufacturado, se pueden añadir, si el producto es bajo pedido, para fabricar, peso, volumen.

Ilustración 33

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Las cuentas que afectará, cuenta de ingreso, cuanta de gasto, impuestos.

Ilustración 36

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Luego de completar todos los campos, se guardan los campos en la parte de arribar en el botón “Guardar”

Ilustración 37

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Luego de realizar la creación, podemos visualizar la creación del producto final y materia prima de dos formas, como lista e icono.

Referencia interna	Nombre	Precio de venta	Coste	Categoría interna	Tipo de producto	Stock real	Stock virtual	Unidad de medida
+	ALCALDIA	400.00	200.00	Todos	Almacenable	401.000	401.000	Unidad(es)
+	Alcaldia S.S	2.50	1.50	Todos	Almacenable	15.000	15.000	Unidad(es)
+	Barcelona	300.00	150.00	Todos	Almacenable	46.000	46.000	Docena(s)
+	CALIFORNIA BLUE	0.00	6.60	Todos	Almacenable	0.500	0.500	Unidad(es)
+	COLEGIO SANTA CECILIA	250.00	125.00	Todos	Almacenable	200.000	200.000	Unidad(es)
+	DON LI RESTAURANTE	350.00	175.00	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	HEINEKEN	150.00	75.00	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	Hilo 1	1.00	0.00	Todos	Almacenable	4.999	4.999	Unidad(es)
+	HILO BORDAR	0.00	3.00	Todos	Almacenable	1.000	1.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR AZUL	0.00	3.50	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR BLANCO	0.00	3.00	Todos	Almacenable	4.000	4.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR OCRE	0.00	3.90	Todos	Almacenable	2.000	2.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR ROJO	0.00	3.00	Todos	Almacenable	3.995	3.995	Unidad(es)
+	HILO CELESTE	0.00	3.90	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542	0.00	2.70	Todos	Almacenable	1.000	1.000	Unidad(es)
+	HILO ROJO	0.00	3.90	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidades

Ilustración 38

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

ALCALDIA Precio: \$400.00 A mano: 401.000 Unidad(es)	Alcaldia S.S Precio: \$2.50 A mano: 15.000 Unidad(es)	Barcelona Precio: \$300.00 A mano: 46.000 Docena(s)
CALIFORNIA BLUE Precio: \$0.00 A mano: 0.500 Unidad(es)	COLEGIO SANTA CECILIA Precio: \$250.00 A mano: 200.000 Unidad(es)	DON LI RESTAURANTE Precio: \$350.00 A mano: 0.000 Unidad(es)
HEINEKEN Precio: \$150.00 A mano: 0.000 Unidad(es)	Hilo 1 Precio: \$1.00 A mano: 4.999 Unidad(es)	HILO BORDAR Precio: \$0.00 A mano: 1.000 Unidad(es)
HILO BORDAR AZUL Precio: \$0.00 A mano: 0.000 Unidad(es)	HILO BORDAR BLANCO Precio: \$0.00 A mano: 4.000 Unidad(es)	HILO BORDAR OCRE Precio: \$0.00 A mano: 2.000 Unidad(es)
HILO BORDAR ROJO Precio: \$0.00 A mano: 3.995 Unidad(es)	HILO CELESTE Precio: \$0.00 A mano: 0.000 Unidad(es)	HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542 Precio: \$0.00 A mano: 1.000 Unidad(es)
HILO ROJO Precio: \$0.00 A mano: 0.000 Unidades	HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE Precio: \$0.00 A mano: -1.000 Unidad(es)	HILO TURQUESA Precio: \$0.00 A mano: 5.000 Unidad(es)

Ilustración 39

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Como se ha podido observar en el proceso de creaciones y parametrizaciones en el ERP de cada uno de sus elementos básicos, todos los

anteriores son partes fundamentales y esenciales en el proceso de implementación del sistema a Romero Textil. De igual forma es la creación y parametrización de los productos que contendrá el inventario de la compañía.

Desde este momento entenderemos que una vez se haya creado el producto terminado o la materia prima, se tendrá todas las existencias físicas para la venta o producción, que posea Romero Textil, ya sean Materias primas, Inventario en proceso y Producto terminado.

El proceso de creación de dichos productos y materia prima es sumamente amigable debido a las bondades que presenta Odoo.

2.3.1.3.7 Creación del abastecimiento de inventario

La gestión de inventarios es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización.

Los objetivos fundamentales de la gestión de inventarios son:

- Reducir al mínimo "posible" los niveles de existencias.
- Asegurar la disponibilidad de existencias (producto terminado, producto en proceso, materia prima, insumo, etc.) en el momento justo.

Para Romero Textil se debe emitir una orden de presupuesto para poder ingresar el inventario por medio del ERP Odoo, que se realiza de la siguiente manera:

Ingresar al módulo compras y en el menú de la izquierda seleccionar “Solicitudes de presupuesto”.



Ilustración 40

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Clic en Crear, completar la siguiente información: seleccionar el proveedor del que nos abasteceremos de la materia prima, seleccionar fecha de pedido. (Para nuestro ejemplo hemos utilizado un proveedor real para Romero Textil).

Debates Calendario Ventas **Compras** Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Administrador

Solicitudes de presupuesto / Nuevo

Guardar Descartar

Enviar SdP por correo electrónico Imprimir SdP Confirmar pedido Cancelar **Petición presupuesto** Petición de presupuesto enviada Pedido de compra

Solicitud de presupuesto
New

Proveedor: COPLASA Fecha de pedido: 30/11/2018 17:58:20

Referencia de proveedor:

Productos Entregas y facturas

Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Añadir un elemento							

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible: \$0.00
Impuestos: \$0.00
Total: \$0.00

Ilustración 41

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- En la parte de abajo seleccionar la materia prima del proveedor, como lo describimos en el punto anterior, primero tenemos que ingresar todos los productos para luego realizar el abastecimiento.

Debates Calendario Ventas **Compras** Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Administrador

Solicitudes de presupuesto / Nuevo

Guardar Descartar

Enviar SdP por correo electrónico Imprimir SdP Confirmar pedido Cancelar **Petición presupuesto** Petición de presupuesto enviada Pedido de compra

Solicitud de presupuesto
New

Proveedor: COPLASA Fecha de pedido: 30/11/2018 17:58:20

Referencia de proveedor:

Productos Entregas y facturas

Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
			0.000		0.00		0.00

Añadir un elem

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible: \$0.00
Impuestos: \$0.00
Total: \$0.00

Ilustración 42

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Seleccionamos donde buscar los productos creados de materia prima.

Ilustración 43

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Muestra la lista de productos creados (Producto terminado y materia prima).

Buscar: Producto				
HILO BORDAR ROJO	0.00	3.995	3.995	Unidad(es)
HILO CELESTE	0.00	0.000	0.000	Unidad(es)
HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542	0.00	1.000	1.000	Unidad(es)
HILO ROJO	0.00	0.000	0.000	Unidades
HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE	0.00	-1.000	-1.000	Unidad(es)
HILO TURQUESA	0.00	6.000	6.000	Unidad(es)
LIGHT MIDH NIGT SB POLY 122	0.00	1.500	1.500	Unidad(es)
Logo Adidas	200.00	200.000	200.000	Unidad(es)
Logo Barcelona	150.00	354.000	354.000	Unidad(es)
LOGO EFICACIA	200.00	0.000	0.000	Unidad(es)
Logo Madrid	350.00	200.000	200.000	Unidad(es)
Logo Radio	220.00	320.000	320.000	Docena(s)
Logo Salvador del Mundo	200.00	261.000	261.000	Unidad(es)
OLD GOLD SB POLY 122	0.00	1.000	1.000	Unidad(es)
Producto A	100.00	12.000	12.000	Docena(s)
WHITE 301 POLY PANTERA	1.00	-352.034	-352.034	Unidad(es)
WHITE 301 POLY PANTERA	0.00	0.000	0.000	Unidad(es)

Ilustración 44

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Se selecciona el producto relacionado con el proveedor y completar la información: Cantidad, precio unitario, seleccionar IVA. Nos mostrara el costo y el total incluyendo impuestos.

Productos

Entregas y facturas

	Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal	
+	WHITE 301 POLY PANTERA	WHITE 301 POLY PANTERA	30/11/2018 18:03:44	3.000	Unidad(es)	1.94	IVA	5.82	

Añadir un elemento

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible :

\$5.82

Impuestos :

\$0.76

Total :

\$6.58

Ilustración 45

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ En el menú de la parte de arriba, seleccionar “Confirmar pedido”.

Enviar SdP por correo electrónico

Imprimir SdP

Confirmar pedido

Cancelar

Ilustración 46

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Mostrará la confirmación del pedido de abastecimiento con su respectivo número de “Pedido de compra”, proveedor, fecha de pedido.



The screenshot shows a web interface for a purchase order. At the top left, it says "Pedido de compra" followed by the number "PO00011" in a larger font. To the right of this, there are two boxes: one with a truck icon, the number "1", and the word "Envío"; the other with a document icon, the number "0", and the text "Facturas de ...". Below the order number, there are two rows of information. The first row has "Proveedor" on the left and "COPLASA" on the right. The second row has "Referencia de proveedor" on the left and a text input field on the right. To the right of the input field, there is a label "Fecha de pedido" followed by the date and time "30/11/2018 17:58:20".

Ilustración 47

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Luego guardamos los cambios, nos mostrará orden de compra con su respectivo costo y un clic en “Recibir productos”.



The screenshot shows a summary screen for a purchase order. At the top, it says "Solicitudes de presupuesto / PO00011: \$ 6.58". Below this, there are two buttons: "Guardar" (highlighted in blue) and "Descartar". At the bottom, there is a row of four buttons: "Enviar PC por correo electrónico", "Recibir productos" (highlighted in blue), "Cancelar", and "Bloquear".

Ilustración 48

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Validamos la orden de abastecimiento de materia prima con el botón “Validar”.

Producto	Unidad de medida	Para ejecutar	Hecho
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	3.000	0.000

Ilustración 49

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Confirmar la transferencia de materia prima a nuestro inventario.

Transferencia inmediata?

No ha introducido cantidades procesadas (hecho). Haga clic en aplicar y Odoo procesará todas las cantidades restantes.

Aplicar Cancelar

Ilustración 50

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- La solicitud de presupuesto de materia prima a nuestro inventario está disponible, como se muestra en la parte de abajo, donde nos indica la cantidad para poder ejecutar.

Solicitudes de presupuesto / PO00011: \$ 6.58 / WH/IN/00012

[Editar](#)
[Crear](#)
[Imprimir](#)
[Acción](#)

[Imprimir](#)
[Devolver](#)
[Desecho](#)
[Borrador](#)
[Esperando disponibilidad](#)
[Parcialmente disponible](#)
[Reservado](#)
[Hecho](#)

WH/IN/00012

Empresa	COPLASA	Fecha prevista	30/11/2018 18:03:44
		Documento origen	PO00011

[Operaciones](#)
[Demanda inicial](#)
[Información adicional](#)

Producto	Unidad de medida	Para ejecutar	Hecho
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	3.000	3.000

Ilustración 51

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- En la parte de abajo nos muestra un resumen detallado de lo ingresado, de cada una de las acciones realizadas para el abastecimiento.

Hoy

Nota de **Administrator** - ahora

- Estado: Reservado → Hecho

Nota de **Administrator** - hace 3 minutos

Este transfer ha sido creado de: [PO00011](#)

Nota de **Administrator** - hace 3 minutos

- Estado: Esperando disponibilidad → Reservado

Nota de **Administrator** - hace 3 minutos

- Estado: Borrador → Esperando disponibilidad

Nota de **Administrator** - hace 3 minutos

- Prioridad: Normal
- Fecha de Creación: 30 de noviembre del 2018 17:58
- Estado: Borrador

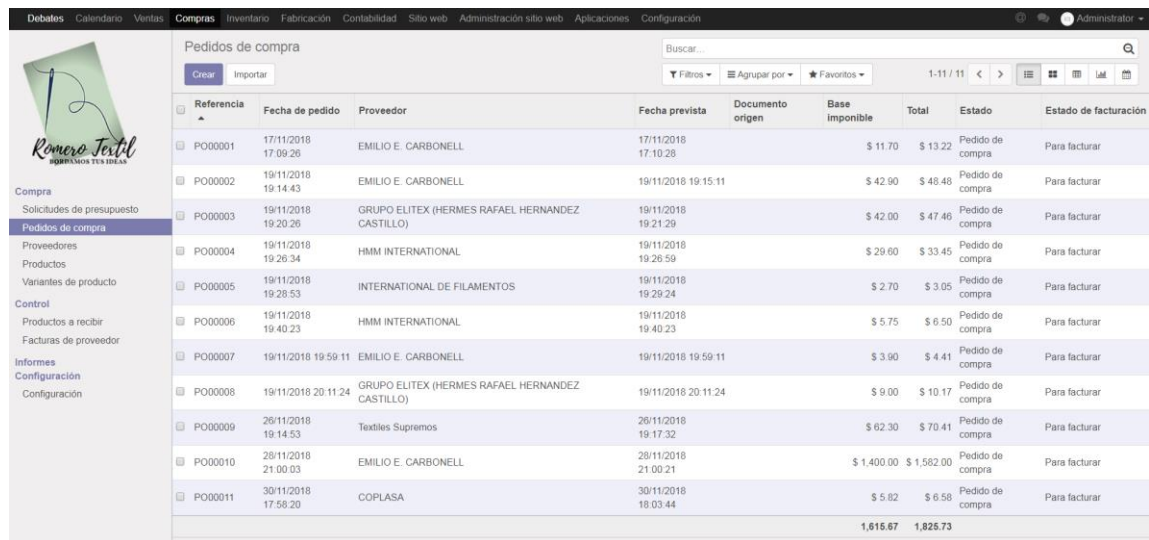
Nota de **Administrator** - hace 3 minutos

Transferir creado

Ilustración 52

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ En el menú de la izquierda en la parte de “Pedidos de compra”, cuando entramos nos mostrará todas las transacciones realizadas a los diferentes proveedores para el abastecimiento de la manufactura de los productos.



Referencia	Fecha de pedido	Proveedor	Fecha prevista	Documento origen	Base imponible	Total	Estado	Estado de facturación
PO00001	17/11/2018 17:09:26	EMILIO E. CARBONELL	17/11/2018 17:10:26		\$ 11.70	\$ 13.22	Pedido de compra	Para facturar
PO00002	19/11/2018 19:14:43	EMILIO E. CARBONELL	19/11/2018 19:15:11		\$ 42.90	\$ 48.48	Pedido de compra	Para facturar
PO00003	19/11/2018 19:20:26	GRUPO ELITEX (HERMES RAFAEL HERNANDEZ CASTILLO)	19/11/2018 19:21:29		\$ 42.00	\$ 47.46	Pedido de compra	Para facturar
PO00004	19/11/2018 19:26:34	HMM INTERNATIONAL	19/11/2018 19:26:59		\$ 29.60	\$ 33.45	Pedido de compra	Para facturar
PO00005	19/11/2018 19:28:53	INTERNATIONAL DE FILAMENTOS	19/11/2018 19:29:24		\$ 2.70	\$ 3.05	Pedido de compra	Para facturar
PO00006	19/11/2018 19:40:23	HMM INTERNATIONAL	19/11/2018 19:40:23		\$ 5.75	\$ 6.50	Pedido de compra	Para facturar
PO00007	19/11/2018 19:59:11	EMILIO E. CARBONELL	19/11/2018 19:59:11		\$ 3.90	\$ 4.41	Pedido de compra	Para facturar
PO00008	19/11/2018 20:11:24	GRUPO ELITEX (HERMES RAFAEL HERNANDEZ CASTILLO)	19/11/2018 20:11:24		\$ 9.00	\$ 10.17	Pedido de compra	Para facturar
PO00009	26/11/2018 19:14:53	Textiles Supremos	26/11/2018 19:17:32		\$ 62.30	\$ 70.41	Pedido de compra	Para facturar
PO00010	28/11/2018 21:00:03	EMILIO E. CARBONELL	28/11/2018 21:00:21		\$ 1,400.00	\$ 1,562.00	Pedido de compra	Para facturar
PO00011	30/11/2018 17:58:20	COPLASA	30/11/2018 18:03:44		\$ 5.82	\$ 6.58	Pedido de compra	Para facturar
					1,615.67	1,825.73		

Ilustración 53

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.8 Creación de listas de materiales, Productos y Órdenes de producción

La creación de estos procesos es de suma importancia debido a que es donde se centraliza la parte de las acciones clave de éxito para Romero Textil, con esto la empresa tendrá una parte fundamental para su operación, ya que mejora su control de consumo de materia prima, la manufactura de productos, centraliza sus órdenes de producción.

Por lo que se detalla a continuación como se comprende los pasos necesarios para dicha aplicación:

- En el menú de arriba seleccionar el módulo de “Fabricación”

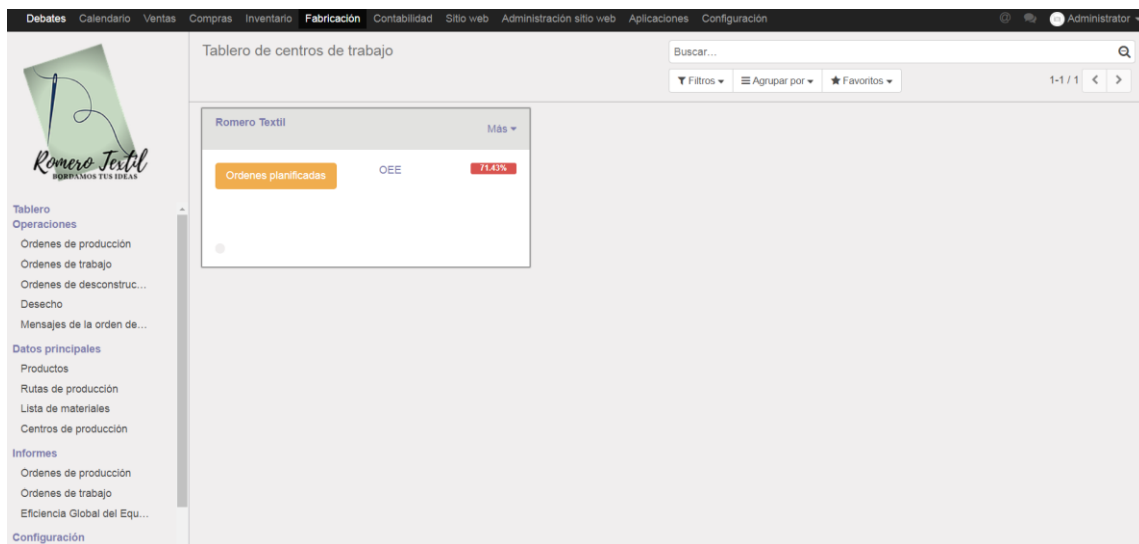


Ilustración 54

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Como vimos en manuales anteriores dentro de este módulo también se puede realizar la creación de producto terminado y materia prima, al menú de la izquierda seleccionar “Productos” y nos mostrará todos los productos terminados y materia prima creada.

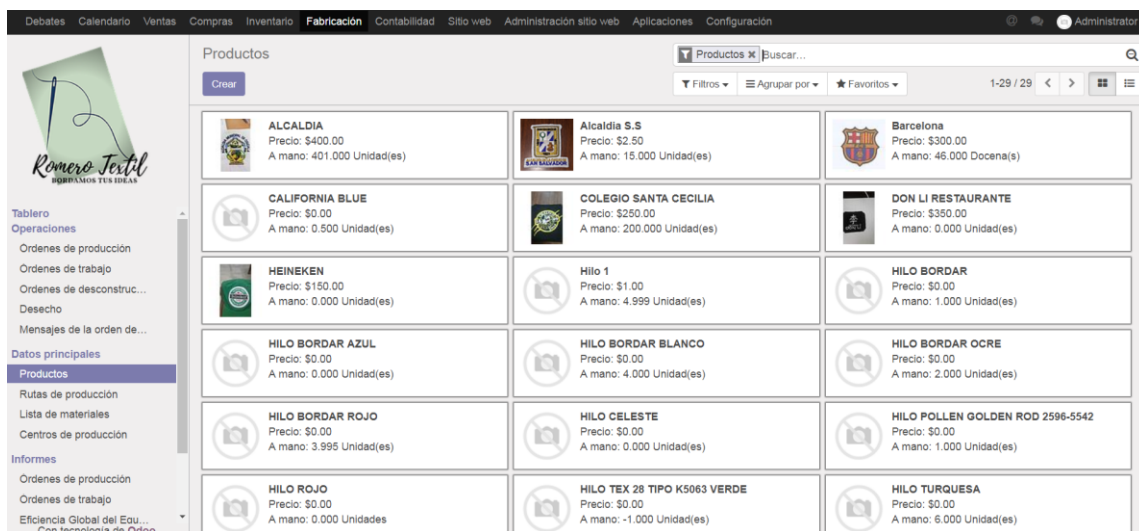


Ilustración 55

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Para nuestro manual realizaremos la demostración con un cliente y producto original de parte de Romero Textil. Clic en crear, completar la información correspondiente y luego guardar.

Productos / Nuevo

Guardar Descartar

Actualiza cantidad de stock físico Solicitud de abastecimiento

Nombre del producto: **Cadena Central**

Activo: ☒ Trazabilidad: ☒ Stock físico: 0 Previsto: 0

Puede ser vendido: ☒ Puede ser comprado: ☒ Reglas de re...: 0 Lista de mat...: 0

Información General Inventario Ventas Variantes Facturación Notas

Tipo de producto: Almacenable Precio de venta: 200

Referencia interna: Coste: 100

Código de barras: Unidad de medida: Unidad(es)

Categoría interna: Todos Unidad de medida compra: Unidad(es)

Control facturas compra: ☒ Sobre cantidades recibidas

Ilustración 56

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Productos / Cadena Central

Editar Crear Imprimir Acción 30 / 30

Actualiza cantidad de stock físico Solicitud de abastecimiento

Ha actualizado Nombre (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones

Ha actualizado Descripción de venta (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones

Ha actualizado Descripción de compra (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones

Ha actualizado Descripción en albarán (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones

Nombre del producto: **Cadena Central**

Activo: ☒ Trazabilidad: ☒ Stock físico: 0 Previsto: 0

Puede ser vendido: ☒ Puede ser comprado: ☒ Reglas de re...: 0 Lista de mat...: 0

Información General Inventario Ventas Variantes Facturación Notas

Tipo de producto: Almacenable Precio de venta: \$200.00

Referencia interna: Coste: \$100.00

Código de barras: Unidad de medida: Unidad(es)

Categoría interna: Todos Unidad de medida compra: Unidad(es)

Control facturas compra: ☒ Sobre cantidades recibidas

Ilustración 57

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Una vez creado el producto, seleccionamos del menú de la izquierda “Lista de materiales” y clic sobre crear.

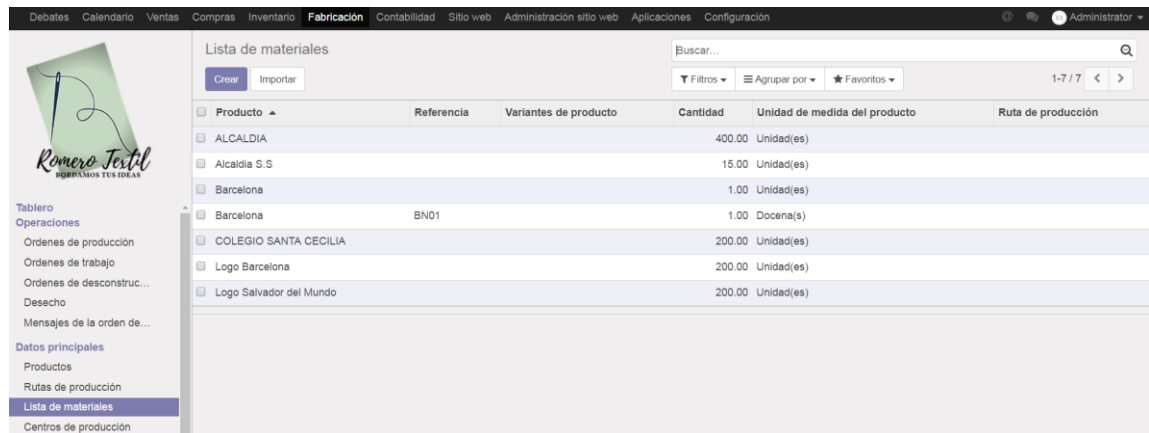


Ilustración 58

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Seleccionamos el producto que hemos creado y colocamos la cantidad a producir.

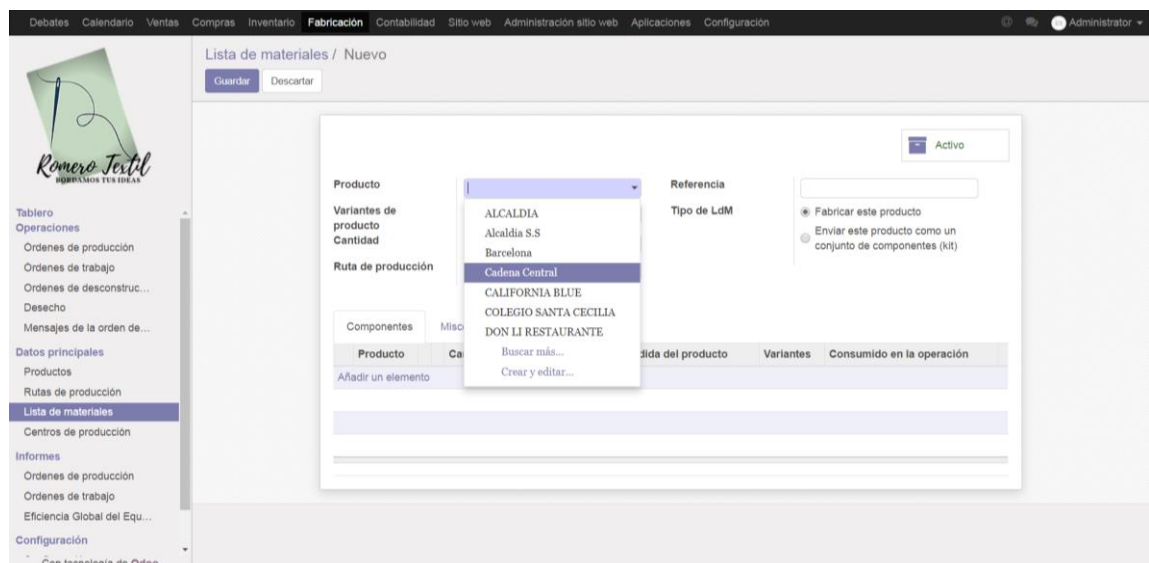


Ilustración 59

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Lista de materiales / Nuevo

Guardar Descartar

Activo

Producto: Cadena Central

Variantes de producto:

Cantidad: 200 Unidad(es)

Ruta de producción:

Referencia:

Tipo de LdM:

☒ Fabricar este producto

☐ Enviar este producto como un conjunto de componentes (kit)

Componentes	Miscelánea	Producto	Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variantes	Consumido en la operación
			1.000	Unidad(es)		

Añadir un elemento

Ilustración 60

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Seleccionamos la materia prima a utilizar para la manufactura de este producto, esta se selecciona en el menú que tenemos en la parte de abajo en la pestaña de componentes. Clic sobre “Añadir un elemento”, luego clic sobre “Buscar más” y nos mostrará el inventario disponible. En la columna de “Stock real” cuando seleccionamos la materia prima a utilizar nos mostrara la disponibilidad.

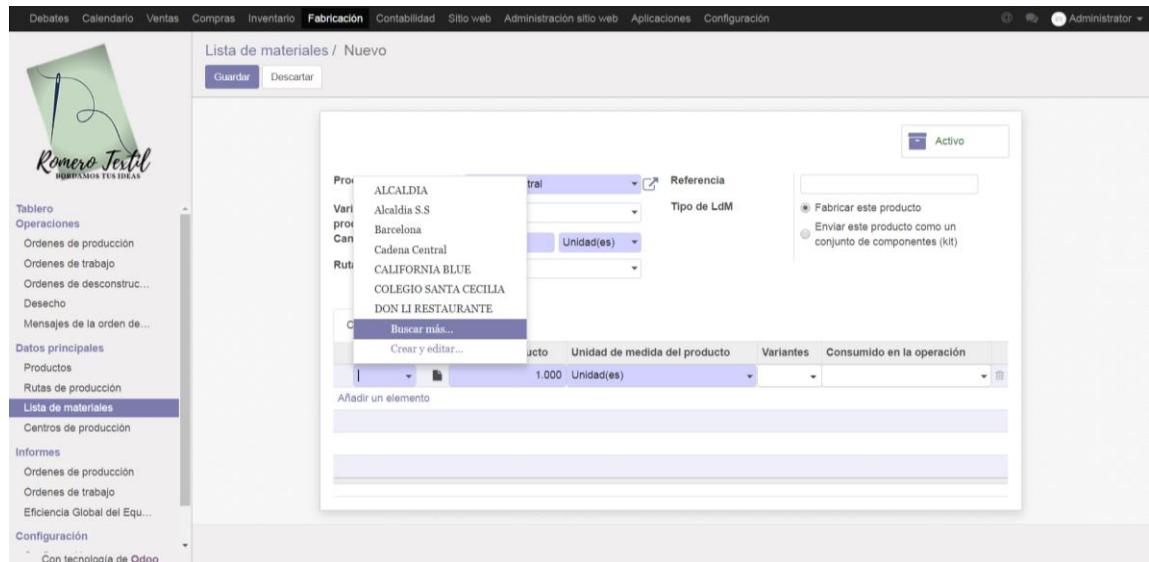


Ilustración 61

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

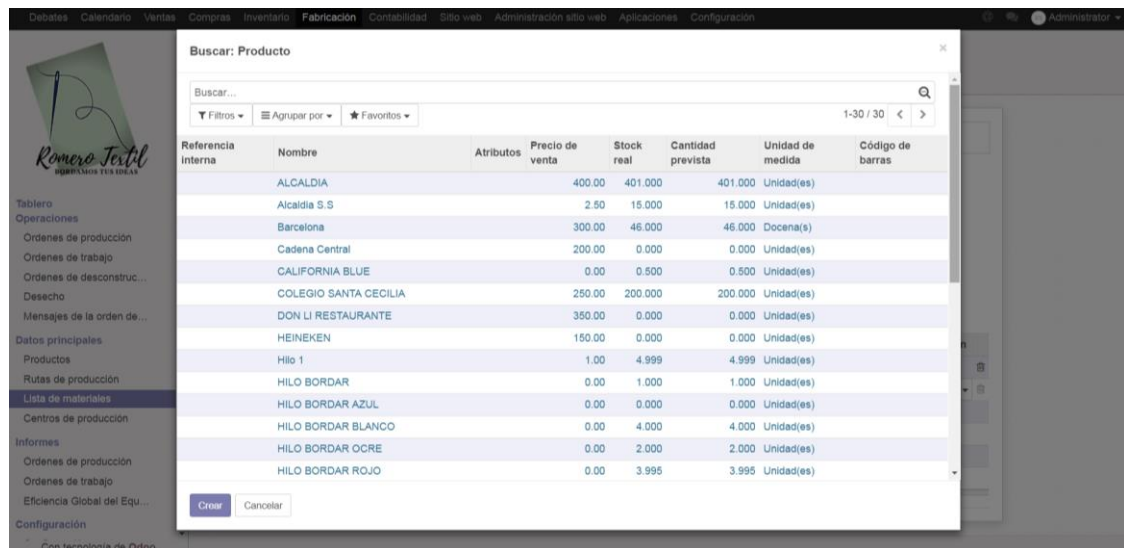


Ilustración 62

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Luego de seleccionar la materia prima a utilizar para la manufactura de nuestro producto, nos mostrará la cantidad que utilizaremos, pero todo

dependerá de la disponibilidad del inventario, como se muestra en el punto anterior.

Lista de materiales / Nuevo

Guardar Descartar

Activo

Producto: Cadena Central Referencia:

Variantes de producto: Tipo de LdM: ☐ Fabricar este producto

Cantidad: 200 Unidad(es) ☐ Enviar este producto como un conjunto de componentes (kit)

Ruta de producción:

Componentes Miscelánea

Producto	Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variantes	Consumido en la operación
+ HILO BORDAR BLANCO	2.000	Unidad(es)		
+ HILO BORDAR ROJO	1.000	Unidad(es)		
+ WHITE 301 POLY PANTERA	3.000	Unidad(es)		

Añadir un elemento

Ilustración 63

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Si por algún quiebre de stock no tenemos materia prima disponible de algún material a utilizar, desde el mismo menú donde se selecciona la materia prima se puede crear un material para poder realizar el abastecimiento.

Debates Calendario Ventas Compras Inventario **Fabricación** Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Administrador

Lista de materiales / Nuevo

Guardar Descartar

Activo

Producto Cadena Central Referencia

Variantes de producto

Cantidad 200 Unidad(es)

Ruta de producción

ALCALDIA

Alcaldia S.S

Barcelona

Cadena Central

CALIFORNIA BLUE

COLEGIO SANTA CECILIA

DON LI RESTAURANTE

Buscar más...

Crear y editar...

Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variantes	Consumido en la operación
2.000	Unidad(es)		
1.000	Unidad(es)		
3.000	Unidad(es)		
1.000	Unidad(es)		

Añadir un elemento

Con tecnología de Odoo

Ilustración 64

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Crear: Producto

Actualiza cantidad de stock físico Solicitud de abastecimiento

Nombre del producto

Nombre del producto

☒ Puede ser vendido

☒ Puede ser comprado

Activo

Trazabilidad

Stock físico 0

Reglas de re...

Previsto 0

Lista de mat...

Fabricación 0

Información General Inventario Ventas Facturación Notas

Tipo de producto Almacenable

Referencia interna

Código de barras

Categoría interna Todos

Precio de venta 0.00

Coste 0.00

Unidad de medida Unidad(es)

Unidad de medida compra Unidad(es)

Control facturas compra

☐ Sobre cantidades pedidas

☒ Sobre cantidades recibidas

Guardar Descartar

Ilustración 65

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Luego de seleccionar el producto a manufacturar y sus respectivos componentes de materia prima, se guardan los cambios y nos muestra la confirmación de la lista a utilizar.

Componentes	Miscelánea			
Producto	Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variante	Consumido en la operación
HILO BORDAR BLANCO	2.000	Unidad(es)		
HILO BORDAR ROJO	1.000	Unidad(es)		
WHITE 301 POLY PANTERA	3.000	Unidad(es)		

Ilustración 66

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Seleccionamos del menú de la izquierda “Órdenes de producción” y clic en Crear.

Ilustración 67

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Órdenes de producción / Nuevo

Guardar Descartar

Cancelar Confirmado En proceso Hecho

Nuevo

Producto

Cantidad para producir Actualizar

Lista de materiales

Ruta de producción

Vigente desde

Responsable

Documento Origen

☐ Materiales consumidos
 ☐ Productos finalizados
 ☐ Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido

Ilustración 68

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Completar la información: Seleccionar el producto (Para nuestro manual es un cliente y producto real manufacturado por Romero Textil), Vigente desde, Cantidad para producir, Lista de materiales (En este caso la Lista de materiales es la que se creó con anterioridad para este producto), Clic en guardar.

Debates Calendario Ventas Compras Inventario **Fabricación** Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Órdenes de producción / Nuevo

Guardar Descartar

Cancelar Confirmado En proceso Hecho

Nuevo

Producto

Cantidad para producir

Lista de materiales

Ruta de producción

Vigente desde

Responsable

Documento Origen

☐ Materiales consumidos
 ☐ Productos finalizados
 ☐ Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido

Ilustración 69

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Órdenes de producción / Nuevo

Guardar Descartar

Cancelar Confirmado En proceso Hecho

Nuevo

Producto: Cadena Central

Cantidad para producir: 200 Unidad Actualizar

Lista de materiales: Cadena Central

Ruta de producción:

Vigente desde: 30/11/2018 18:50:13

Responsable: Administrator

Documento Origen:

Materiales consumidos Productos finalizados Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido

Ilustración 70

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Nos mostrará en la parte de abajo, en la pestaña Materiales consumidos los que se utilizaran para manufacturar este producto (Dato importante, siempre los mostrará en color rojo, porque mientras no se inicie la producción como lo veremos más adelante de este manual no ha consumido ningún material) y nos proporcionará en número de manufactura.

Órdenes de producción / MO/00023

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1 < >

Comprobar la disponibilidad Producir Cancelar Desecho **Materias primas no disponibles** Confirmado En proceso Hecho

MO/00023

Producto	Cadena Central	Vigente desde	30/11/2018 18:50:13
Cantidad para producir	200.000 Unidad(es) Actualizar	Responsable	Administrator
Lista de materiales	Cadena Central	Documento Origen	
Ruta de producción			

Materiales consumidos Productos finalizados Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	0.000	3.000	0.000
HILO BORDAR ROJO	Unidad(es)	0.000	1.000	0.000
HILO BORDAR BLANCO	Unidad(es)	0.000	2.000	0.000

Ilustración 71

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Una vez tengamos el número de manufactura para poder dar el seguimiento de producción, procedemos a seleccionar el botón “Producir”.

Órdenes de producción / MO/00023

Editar Crear

Comprobar la disponibilidad Producir Cancelar Desecho

Ilustración 72

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Nos solicitará la confirmación de las unidades a producir, una vez estemos seguros, Clic en “Registro de producción”.

Producir

Producto: Cadena Central

Cantidad: 200.000 Unidad(es)

registro de producción Cancelar

Lista de materiales Cadena Central

Ilustración 73

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Una vez haya finalizado la producción, nos mostrará la materia prima consumida.

Materiales consumidos		Productos finalizados	Miscelánea			
Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido		
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	0.000	3.000	3.000		
HILO BORDAR ROJO	Unidad(es)	0.000	1.000	1.000		
HILO BORDAR BLANCO	Unidad(es)	0.000	2.000	2.000		

Ilustración 74

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Clic en “Marcar como Hecho” para finalizar y dar por hecho que este producto ha sido manufacturado.

Marcar como Hecho Comprobar la disponibilidad Desecho

Ilustración 75

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Luego nos mostrará la confirmación del producto manufacturado.

Órdenes de producción / MO/00023

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1

Desecho Confirmado En proceso Hecho

MO/00023 Movimientos de inventario

Producto: Cadena Central Vigente desde: 30/11/2018 18:50:13
 Cantidad para producir: 200.000 Unidad(es) Responsable: Administrator
 Lista de materiales: Cadena Central Documento Origen
 Ruta de producción

Materiales consumidos Productos finalizados Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido
HILO BORDAR BLANCO	Unidad(es)		2.000	2.000
HILO BORDAR ROJO	Unidad(es)		1.000	1.000
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)		3.000	3.000

Ilustración 76

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.9 Proceso de verificación de consumo del inventario

Una vez efectuada la creación de producto terminado y consumo de materia prima procedemos a la valoración del inventario, cuanto realmente hemos consumido, la existencia del mismo, la rotación, como también colocar las existencias reales al momento de comenzar en vivo la aplicación y de igual forma ajustar inventarios en determinado periodo.

- Para efectuar dicho proceso bastará con ingresar en el módulo "Inventario", desplazándonos en el menú principal tal módulo encontraremos la opción "Valoración del inventario".

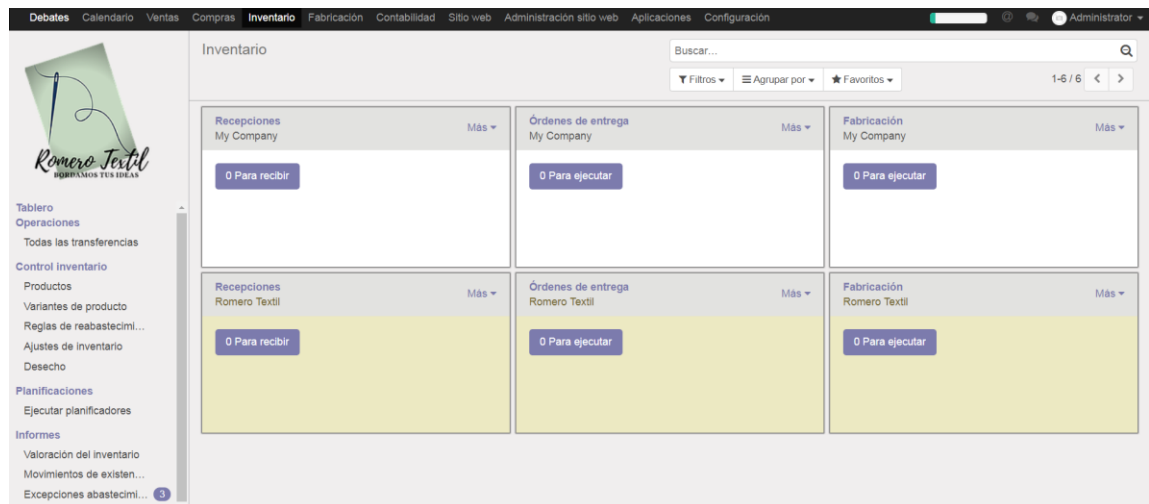


Ilustración 77

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Una vez dentro de esta aplicación nos mostrará el inventario actual de la empresa.

Producto	Cantidad	Unidad de medida	Ubicación	Fecha de entrada	Valor del inventario
ALCALDIA (2)	401.00				80,200.00
Alcaldia S.S (1)	15.00				22.50
Barcelona (5)	46.00				6,900.00
Cadena Central (1)	200.00				20,000.00
CALIFORNIA BLUE (1)	0.50				3.30
COLEGIO SANTA CECILIA (1)	200.00				25,000.00
Hilo 1 (1)	5.00				0.00
HILO BORDAR (1)	1.00				3.00
HILO BORDAR BLANCO (1)	2.00				6.00
HILO BORDAR OCRE (1)	2.00				7.80
HILO BORDAR ROJO (1)	3.00				8.98
HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542 (1)	1.00				2.70
HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE (1)	-1.00				-3.50
HILO TURQUESA (1)	6.00				23.40
LIGHT MIDH NIGT SB POLY 122 (2)	1.50				8.63
Logo Adidas (1)	200.00				20,000.00
Logo Barcelona (3)	354.00				17,700.00

Ilustración 78

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Ubicamos la materia prima que utilizamos para manufacturar el producto real como lo hicimos en los puntos anteriores, nos desplegara el nombre de la materia prima, la cantidad de existencia en inventario y su respectivo costo.

▼ HILO BORDAR BLANCO (1)	2.00	6.00
▼ WH/Existencias (1)	2.00	6.00
☐ HILO BORDAR BLANCO	2.00 Unidad(es)	WH/Existencias 19/11/2018 20:14:07 6.00
▼ HILO BORDAR ROJO (1)	3.00	8.98
▼ WH/Existencias (1)	3.00	8.98
☐ HILO BORDAR ROJO	3.00 Unidad(es)	WH/Existencias 19/11/2018 19:26:27 8.98
▼ WHITE 301 POLY PANTERA (1)	3.00	5.82
▼ WH/Existencias (1)	3.00	5.82
☐ WHITE 301 POLY PANTERA	3.00 Unidad(es)	WH/Existencias 30/11/2018 19:09:22 5.82

Ilustración 79

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.10 Proceso Carga Inicial de Inventarios

Una vez efectuada las configuraciones de Categorías de productos, Creación y parametrización de Artículos, podemos proceder a efectuar el proceso de "Carga inicial de Inventario".

Dicho proceso es sumamente sencillo, Odoo nos permite colocar las existencias reales al momento de comenzar en vivo la aplicación de igual forma ajustar inventarios en determinado periodo.

Para efectuar dicho proceso bastará con ingresar en el módulo "Inventario", desplazándonos en el menú principal tal módulo encontraremos la opción "Control de Inventario", y como sub familia, la opción "Ajustes de inventario", al dar un click en este, nos desplegará la pantalla principal de

"Ajustes de Inventarios", en la que nos mostrará las opciones de "Crear" e "importar", dando un click en la opción "Crear", nos mostrará la pantalla principal en la que nos solicitara el nombre del Inventario que estamos creando o ajustando, Seleccionaremos la opción "Todos los artículos" e "Incluir productos agotados".

Damos un click en "Iniciar Inventario" y de forma automática nos mostrará todos los artículos que previamente creamos y parametrizamos, así como las descripciones, Cantidad Teórica y Cantidad Real, siendo esta última la que modificaremos con las cantidades que deseamos ingresar, tal como se muestra en las siguientes ilustraciones. (Ver ilustraciones 80 a 85)

Como paso final, daremos click en "Guardar" y "Validar inventario", Listo, tendremos actualizado nuestros Stock en sus diferentes categorías.

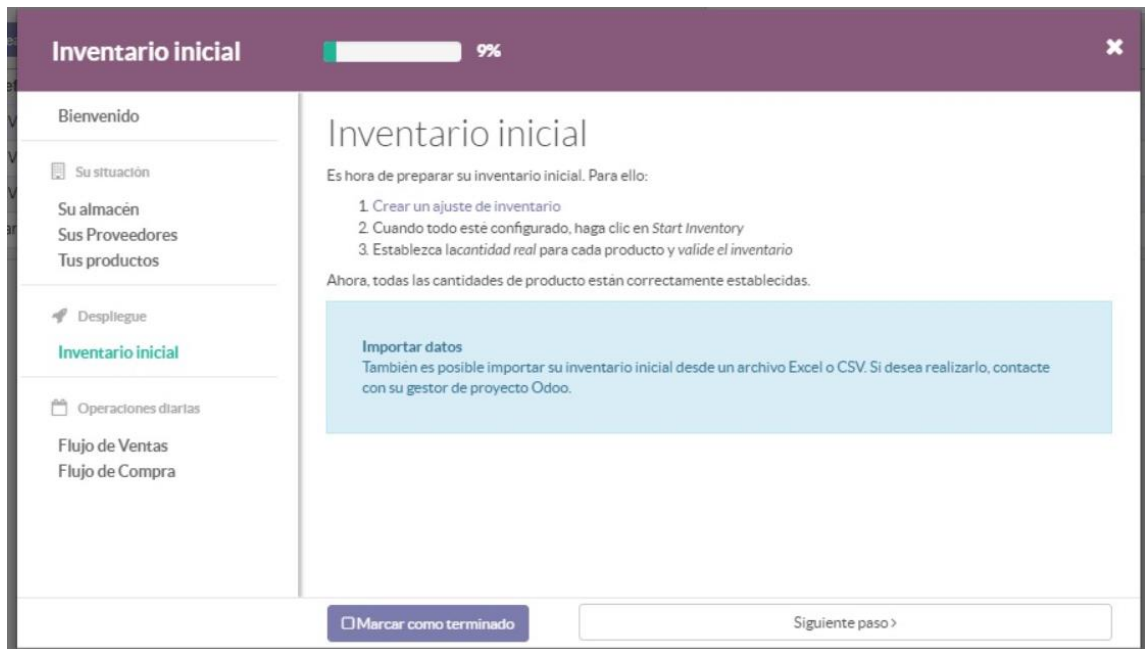


Ilustración 80

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



Ilustración 81

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debitales Calendario Ventas Punto de Venta Compras **Inventario** Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Tableros Aplicaciones Configuración

Editar información de compañía Ajustes de inventario / Carga Inicial_11.12.2018

Guardar Descartar

4 / 4 < >

Borrador En proceso Validado

Referencia inventario

Carga Inicial_11.12.2018

Inventario de Todos los productos Fecha del inventario 11/12/2018 22:25:10

Incluir productos ☒ Forzar fecha de contabilización

Incluir productos agotados

Detalles del inventario Ajustes de inventario

Producto	Cantidad	Unidad de medida	Ubicación origen	Ubicación destino	Estado

Ilustración 82

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debitales Calendario Ventas Punto de Venta Compras **Inventario** Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Tableros Aplicaciones Configuración

Editar información de compañía Ajustes de inventario / Nuevo

Guardar Descartar

Borrador En proceso Validado

Referencia inventario

Carga Inicial_11.12.2018

Inventario de ☒ Todos los productos Fecha del inventario 11/12/2018 22:23:12

☐ Una categoría de producto Forzar fecha de contabilización

☐ Sólo un producto

☐ Seleccionar productos manualmente

Incluir productos agotados ☐

Ilustración 83

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debitales Calendario Ventas Punto de Venta Compras **Inventario** Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Tableros Aplicaciones Configuración

Editar información de compañía Ajustes de inventario / Carga Inicial_11.12.2018

Guardar Descartar 4 / 4

Validar inventario Cancelar el inventario Borrador En proceso Validado

Referencia inventario
Carga Inicial_11.12.2018

Inventario de Todos los productos Fecha del inventario 11/12/2018 22:25:10
Incluir productos agotados Forzar fecha de contabilización

Detalles del inventario

Establecer cantidad a 0

Producto	UdM	Cantidad teórica	Cantidad real
ALCALDIA	Unidad(es)	401,000	401,000
Alcaldia S.S	Unidad(es)	15,000	15,000
Barcelona	Docena(s)	46,000	46,000
Cadena Central	Unidad(es)	200,000	200,000
CALIFORNIA BLUE	Unidad(es)	0,500	0,500
COLEGIO SANTA CECILIA	Unidad(es)	100,000	100,000
DON LI RESTAURANTE	Unidad(es)	0,000	0,000
Hilo 1	Unidad(es)	4,999	4,999

Ilustración 84

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debitales Calendario Ventas Punto de Venta Compras **Inventario** Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Tableros Aplicaciones Configuración

Variantes de producto

Crear Importar 1-28 / 28

Referencia interna	Nombre	Atributos	Precio de venta	Stock real	Cantidad prevista	Unidad de medida	Código de barras
ALCALDIA			6,00	401,000	401,000	Unidad(es)	
Alcaldia S.S			2,50	15,000	15,000	Unidad(es)	
Barcelona			4,00	46,000	46,000	Docena(s)	
Cadena Central			8,00	200,000	200,000	Unidad(es)	
COLEGIO SANTA CECILIA			2,50	100,000	50,000	Unidad(es)	
DON LI RESTAURANTE			10,00	0,000	0,000	Unidad(es)	
Hilo 1			1,00	4,999	74,999	Unidad(es)	
HILO BORDAR			0,00	1,000	1,000	Unidad(es)	
HILO BORDAR AZUL			0,00	0,000	0,000	Unidad(es)	
HILO BORDAR BLANCO			0,00	2,000	2,000	Unidad(es)	
HILO BORDAR OCRE			0,00	2,000	2,000	Unidad(es)	
HILO BORDAR ROJO			0,00	2,995	2,995	Unidad(es)	
HILO CELESTE			0,00	0,000	0,000	Unidad(es)	
HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542			0,00	1,000	1,000	Unidad(es)	
HILO ROJO			0,00	0,000	0,000	Unidades	
HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE			0,00	-1,000	-1,000	Unidad(es)	
HILO TURQUESA			0,00	6,000	6,000	Unidad(es)	

Ilustración 85

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.11 Creación y parametrización de un Punto de Venta

El punto de venta de Odoo está totalmente integrado con los módulos de Inventario y contabilidad. Cualquier transacción con el Punto de Ventas será automáticamente registrada en la gestión de inventarios y de contabilidad.

Iniciaremos con la instalación de la aplicación o módulo de Punto de Ventas. Cabe mencionar que la instalación del módulo de Punto de Ventas es sumamente sencilla, basta con entrar a las aplicaciones disponibles por Odoo y seleccionar la aplicación dando un click en Instalar automáticamente el ERP le muestra instalado el Punto de Ventas dentro de las aplicaciones que está utilizando en la organización, tal como se muestra a continuación. (Ver ilustraciones 86 y 87)



Ilustración 86

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



Ilustración 87

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez efectuada la instalación y agregado el Punto de ventas, procederemos a las configuraciones básicas y creación de puntos de ventas, específicamente en las sesiones de Venta.

Dentro de la terminología a utilizar entenderemos por “Sesiones de Ventas”, como la ubicación física de cada caja en la que se realicen las ventas.

2.3.1.3.12 Parametrizaciones del Punto de Venta

Dentro de las parametrizaciones básicas efectuadas en el Punto de Venta, iniciaremos desplazándonos en el menú izquierdo del módulo, específicamente en el menú “Configuración”, la cual nos desplegara la pantalla principal de tal, en la que definiremos si utilizaremos las bebidas que ya posee internamente Odoo.

De igual forma definiremos si queremos activar la opción Punto de Venta para tiendas o activar la gestión de mesas para restaurante, determinar si efectuaremos descuento a nivel de líneas o de forma global, la utilización de tarjetas de crédito o no para las formas de pago, permitir reimpresión de tickets o no. A continuación, presentamos en la ilustración 88 de los antes mencionados.

The screenshot displays the 'Punto de Venta' (Point of Sale) configuration module. The top navigation bar includes options like 'Debates', 'Calendario', 'Ventas', 'Punto de Venta' (selected), 'Compras', 'Inventario', 'Fabricación', 'Contabilidad', 'Sitio web', 'Administración sitio web', 'Tableros', and 'Aplicaciones'. Below this, there are 'Aplicar' and 'Cancelar' buttons. The main content area is divided into several sections:

- Datos del punto de venta importables:** Includes a checkbox for 'Importar datos de bebidas comunes'.
- Punto de Venta:** A general section for configuring the point of sale.
- Restaurante:** Includes radio buttons for 'Punto de venta para tiendas' (selected) and 'Restaurante: activar la gestión de mesa'.
- Descuento:** Includes radio buttons for 'Permitir descuentos en sólo líneas de pedido' and 'Permitir descuentos globales' (selected).
- Tarjetas de Crédito:** Includes radio buttons for 'Sin tarjeta de crédito' (selected) and 'Permitir a los clientes pagar con tarjeta de crédito'.
- Reimpresiones:** Includes radio buttons for 'No reimpresión' and 'Permitir al cajero re-imprimir recibos' (selected).
- Programa de Lealtad:** Includes a checkbox for 'Gestionar programa de lealtad con puntos y recompensas para clientes' and a link to 'Más información'.

Ilustración 88

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.13 Creación de “Sesión de Venta”

Al ingresar a dicho módulo el sistema efectuará una carga de todos sus componentes y actualizaciones, tal como se muestra a continuación en ilustración 89.

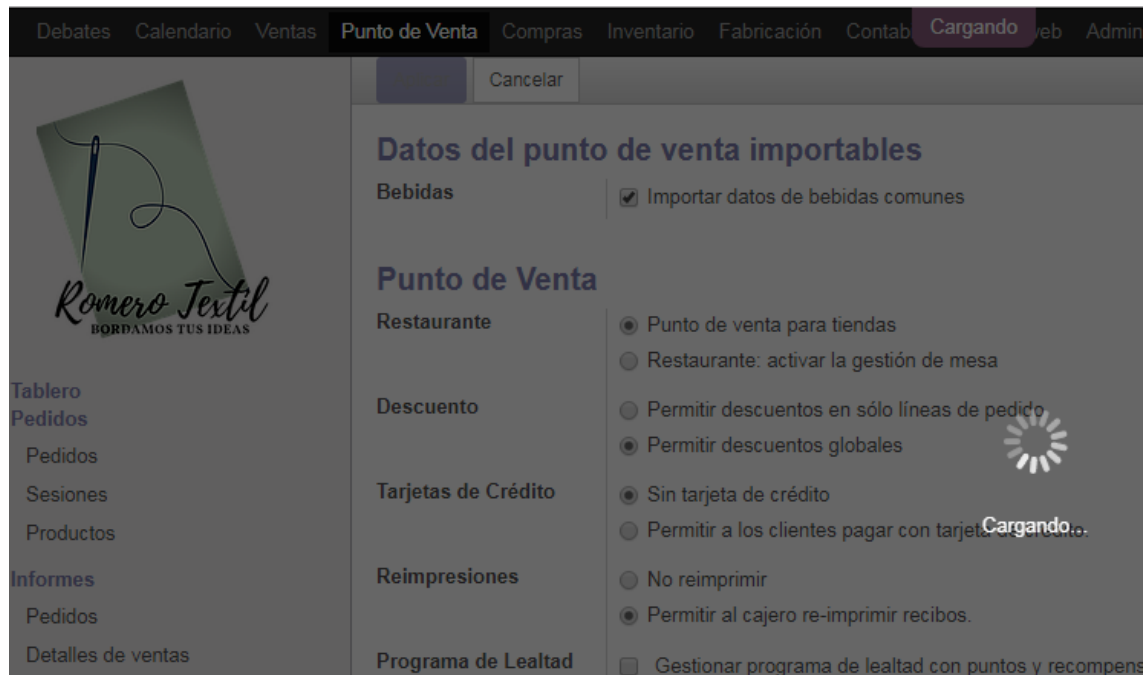


Ilustración 89

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Para la creación de dicha sesión de venta, de igual forma navegaremos en el menú del Punto de Venta, específicamente en el sub menú Punto de Venta, la cual desplegará la pantalla principal en la que nos mostrará dos opciones “Crear” e “Importar”. Dado que Romero Textil cuenta con un punto de venta específico, los crearemos de forma manual, dicho proceso lo especificamos a continuación:

Odoo por defecto nos presenta una sesión de venta denominada “Main”, y en la cual daremos un click lo que nos desplegará la pantalla principal en la cual nos brinda la opción “Duplicar” una vez seleccionada, cambiaremos el

nombre de la sesión de ventas colocando nuestra ubicación física de cada una de las cajas en las que se procederá a efectuar ventas.

Dentro de las características agregaremos un check, en la opción “Facturación” e “Incluir impuestos en los precios”, esto con el propósito de que nos refleje en cada venta con un ticket y a la vez refleje los impuestos requeridos por la Ley Salvadoreña. Para el caso aplicable de Romero Textil el IVA Debito por las ventas efectuadas a los consumidores finales.

Finalmente, nos desplazaremos hasta la opción de “Tiquet”, en el que básicamente definimos el encabezado y su respectivo pie de ticket, en el que colocamos el slogan de la compañía y la respectiva despedida al cliente. A continuación, ilustraremos lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 90 a 92).

Debates Calendario Ventas **Punto de Venta** Compras Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Admini

Punto de Venta / Main (no usado)

Guardar Descartar

Romero Textil
ORDENAMOS TUS IDEAS

Tablero
Pedidos
Sesiones
Productos

Informes
Pedidos
Detalles de ventas

Configuración
Configuración
Punto de Venta

Nombre del TPV

Romero Textil Oficina Central

Diario de ventas Facturas de cliente (USD) ▼

Agrupar apuntes ☒

Posición fiscal por defecto ▼

Métodos de pago disponibles

Código corto	Nombre del
Añadir un elemento	

Ilustración 90

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debates Calendario Ventas **Punto de Venta** Compras Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Tableros Aplicaciones Más ▼

Punto de Venta / Main (no usado)

Guardar Descartar

Romero Textil
ORDENAMOS TUS IDEAS

Tablero
Pedidos
Pedidos
Sesiones
Productos

Informes
Pedidos
Detalles de ventas

Configuración
Configuración
Punto de Venta

Características

Teclado virtual	☐	Barras de desplazamiento grandes	☐
Facturación	☒	Impresión automática del recibo	☐
Llenado previo pago en efectivo	☐	Mostrar imágenes de Categoría	☐
Categoría inicial	▼		
Producto Propina	▼		
Incluir Impuestos en los precios	☒		

Proxy hardware / PosBox

Dirección IP

Impresora de recibos ☐

Ilustración 91

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Ilustración 92

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Finalmente, daremos clic a la opción “Guardar”, lo que nos mostrará la pantalla en la que se verá creada nuestra nueva sesión o punto de venta. (Ver ilustración 93).

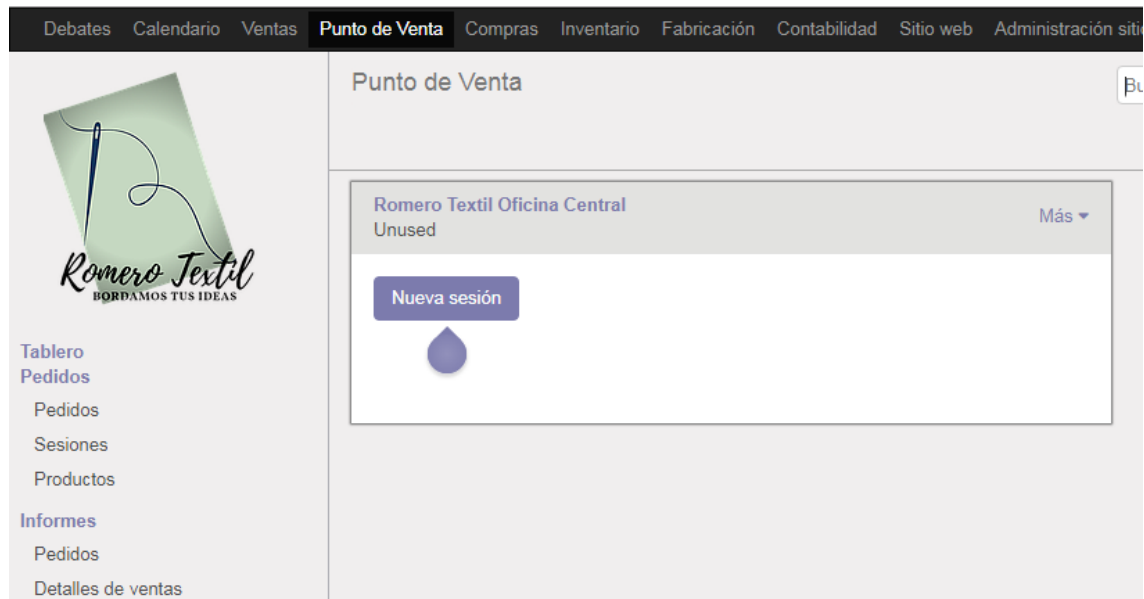


Ilustración 93

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez creada la “Sesión”, podremos hacer uso de tal y empezar a efectuar nuestras ventas.

Basta con dar clic en la Sesión creada, para nuestro caso “Romero Textil Oficina Central”, lo cual nos desplegará la pantalla de facturación o de caja, dicha pantalla nos mostrará en el lado Derecho; los diferentes productos que previamente creamos y parametrizamos.

De igual forma veremos en la parte superior el Ticket activo que estamos utilizando y dos pestañas más con los signos de “+” y “-“, lo que nos permite seguir abriendo Ticket en estatus de abiertos, en el caso que debamos tener más de una operación abierta, o en caso contrario eliminar tales con el signo “-“.

El lado Izquierdo estará compuesto por dos partes:

- En la parte superior izquierda, veremos reflejado la selección de los productos que el cliente ha solicitado con su respectivo precio de venta e impuesto, así como su total de la compra.
- En la parte inferior izquierda, tendremos un teclado numérico, así como la alternativa de selección de clientes en caso se efectúen ventas de gran volumen al crédito, descuentos, opciones de cantidades, precio, eliminación y el respectivo botón de pago para cerrar el ticket. A continuación, se ilustra lo antes mencionados. (Ver ilustración 94)

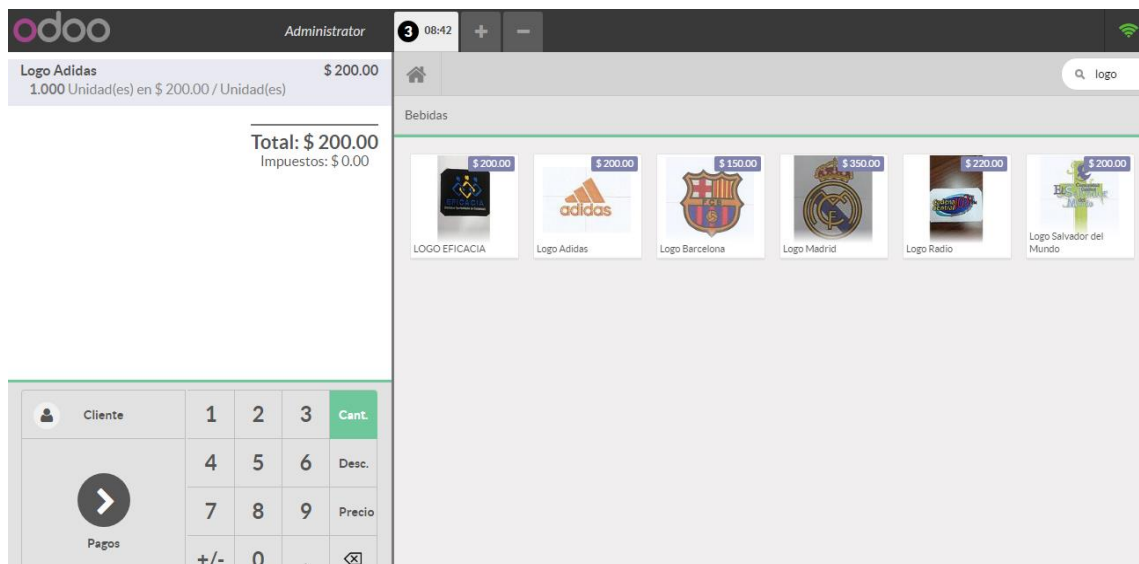


Ilustración 94

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez seleccionada la opción pago y cerrado el ticket nos mostrará, el método de pago, que para el punto de venta determinado sería efectivo. (Ver ilustraciones 95 y 96).

The screenshot shows the Odoo POS interface. At the top, the header includes the Odoo logo, the user 'Administrator', and a timer at 08:42. Below the header, there are navigation buttons: « Atrás and Validar ». The main area is titled 'Pagos'. On the left, there is a button for 'Efectivo (USD)'. In the center, there is a table with the following data:

Debe	Entregado	Cambio	Método
200.00	200.00		Efectivo (USD)

Below the table, there is a numeric keypad with buttons for digits 1-9, 0, a decimal point, and a backspace key. To the right of the keypad, there are buttons for 'Cliente' and 'Factura'.

Ilustración 95

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

The screenshot shows the Odoo POS interface. At the top, the header includes the Odoo logo, the user 'Administrator', and a timer at 08:52. Below the header, there are navigation buttons: 4, 5, and a timer at 08:52. The main area is titled 'Cambio: \$ 0.00'. On the right, there is a button 'Siguiente pedido ». In the center, there is a button 'Imprimir recibo'. Below the button, there is a receipt template with the following details:

06/12/2018 20:52:40 Pedido 00001-002-0005
 Romero Textil
 Teléfono: 2226-4366/ 2226-3283
 Usuario: Administrator
 Romero Textil "Bordamos tus Ideas"

Logo Adidas	1.000	\$ 200.00
Subtotal:		\$ 200.00
Total:		\$ 200.00
Efectivo (USD)		\$ 200.00
Cambio:		\$ 0.00

Fue un placer servirte!

Ilustración 96

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Posteriormente, cerraremos el ticket dando un click en la opción de la esquina superior derecha denominada “Cerrar”, la cual cambiará de status a “Confirmar”. Lo que nos mostrará el saldo del cierre de la caja. (Ver ilustración 97).

The screenshot displays the 'Punto de Venta' (Point of Sale) interface for Romero Textil. The top navigation bar includes options like Debates, Calendario, Ventas, Punto de Venta (active), Compras, Inventario, Fabricación, Contabilidad, Sitio web, Administración sitio web, Tableros, and Aplicaciones. The left sidebar contains a menu with Tablero, Pedidos, Informes, and Configuración. The main content area shows the session details for 'POS/2018/12/07/01'. Below this, there is a 'Resumen por métodos de pago' (Summary by payment method) table.

Referencia	Diario	Saldo inicial	Subtotal transacciones
POS/2018/12/07/01	Efectivo (USD)	\$ 0.00	\$ 1,000.00

Ilustración 97

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez hemos confirmado dicho proceso nos regresará a la pantalla inicial de la sesión en la que nos solicitará nuevamente “Cerrar”, esto con el propósito de asegurar la integridad del proceso, evitando cierres erróneos por mal uso del usuario. (Ver ilustraciones 98, 99).



Ilustración 98

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

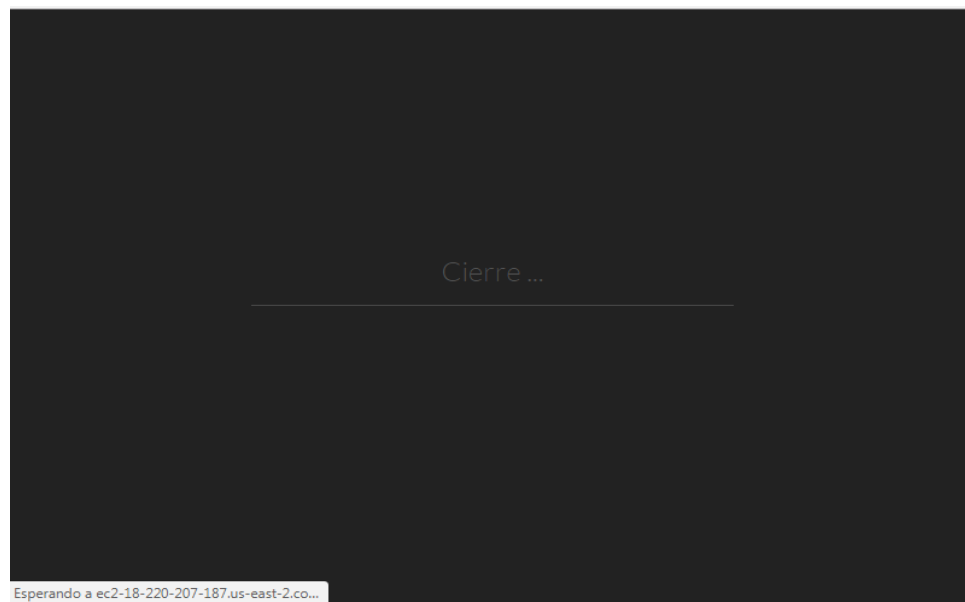


Ilustración 99

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Nos mostrará la pantalla de reconfirmación de cierre y sus respectivos asientos contables, por lo que en la parte superior de esta nueva pantalla nos dará las siguientes opciones: “Continuar la Venta” o “Validar y Contabilizar asiento(s) de cierre”, al dar un clic en esta última, nos actualizará el status a “Cerrado y Contabilizado”, mostrando las generalidades de las operaciones efectuadas durante este período. A continuación, se ilustrará lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 100 a 101).

The screenshot displays the Romero Textil POS system interface. The top navigation bar includes options like Debates, Calendario, Ventas, Punto de Venta, Compras, Inventario, Fabricación, Contabilidad, Sitio web, Administración sitio web, Tableros, Aplicaciones, and Más. The main header shows 'Punto de Venta / POS/2018/12/07/03' with an 'Editar' button and an 'Acción' dropdown. Below this is a progress bar with steps: Continuar venta, Validar y contabilizar asiento(s) de cierre (current), Control de apertura, En proceso, Control de cierre, and Cerrado y c. The main content area is titled 'Sesión: POS/2018/12/07/03' and contains a summary of the session. It lists the 'Responsable' as 'Administrador' and the 'Fecha de apertura' as '06/12/2018 21:06:35'. The 'Punto de Venta' is 'Romero Textil Oficina Central (Administrador)'. Below this is a table titled 'Resumen por métodos de pago'.

Referencia	Diario	Saldo inicial	Subtotal transacciones	Saldo final	Diferencia	Estado
POS/2018/12/07/03	Efectivo (USD)	\$ 0.00	\$ 200.00	\$ 0.00	\$ -200.00	Nuevo

Ilustración 100

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

The screenshot displays the Romero Textil POS system interface. The top navigation bar includes options like Debates, Calendario, Ventas, Punto de Venta, Compras, Inventario, Fabricación, Contabilidad, Sitio web, Administración sitio web, Tableros, Aplicaciones, and Más. The left sidebar contains a menu with Tablero, Pedidos, Sesiones, Productos, Informes, Configuración, and Punto de Venta. The main content area shows the session details for POS/2018/12/07/03, including the responsible administrator and the opening date. Below this, a table titled 'Resumen por métodos de pago' provides a summary of transactions.

Referencia	Diario	Saldo inicial	Subtotal transacciones	Saldo final	Diferencia	Estado
POS/2018/12/07/03	Efectivo (USD)	\$ 0.00	\$ 200.00	\$ 0.00	\$ -200.00	Nuevo

Ilustración 101

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.14 Configuraciones y parametrizaciones generales del sistema.

2.3.1.3.14.1 Creación de Base

Una vez efectuada la vinculación del servidor Amazon con el ERP Odoo, efectuaremos la creación de nuestras bases en las que operaran en nuestro servidor para una o más compañías. Dicho proceso se describe a continuación (Ver ilustración 102):



Fill in this form to create an Odoo database. You may create databases for different companies or for different goals (testing, production). Once the database is created, you will be able to install your first application.

Database Name

Language

Password of admin user

☐ Load demonstration data (Check this box to evaluate Odoo)

Create database

Ilustración 102

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Odoo nos presentará las siguientes opciones: “Create Database”, “Restore Database” y “Set Master Password”, de la cual elegiremos la primera, esta a su vez nos desplegará la siguiente pantalla. (Ver ilustración 103).

Ilustración 103

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Como se observó en la ilustración anterior nos presenta Seis campos básicos, inicialmente el maestro de Contraseña “Master Password”, en la que colocamos la contraseña maestra, la cual nos permitirá utilizar las configuraciones avanzadas, como duplicación de bases, Back up de las mismas, eliminación entre otras.

Database Name: En este campo definimos el nombre de la base en la que estaremos operando.

Email: Se ingresa la cuenta de correo electrónico de la persona que estará como administrador de dichas bases.

Password: En este colocaremos la contraseña del administrador del sistema, que podría ser la misma contraseña maestra o diferir, esto dependerá de las preferencias del usuario.

Language: Selección del Idioma en el que se desea operar el sistema.

Country: Definición del País en el que se está operando, esto para efecto de una mejor adecuación de los parámetros.

Una vez creada la base de Datos nos permitirá duplicar las bases, hacer Back up o eliminar las mismas, lo que nos permitirá poseer en determinado momento un respaldo de la base en cuestión (Ver ilustración 104).



odoo

Fill in this form to create an Odoo database. You may create databases for different companies or for different goals (testing, production). Once the database is created, you will be able to install your first application.

Database Name: MIEMPRESA

Language: Spanish (PE)

Password of admin user: *****

☐ Load demonstration data (Check this box to evaluate Odoo)

Create database

Ilustración 104

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.14.2 Creación de Usuarios Odoo y sus Permisos o accesos

Procedemos a la identificación de Usuarios y Administradores, en los que se determinará, los permisos de acceso o restricciones para cada uno de los usuarios creado.

Para el proceso de creación de usuario, deberemos irnos a la aplicación “Configuraciones” la cual nos mostrará en el menú izquierdo, la opción usuarios, la cual al ingresar a esta con un simple click nos desplegará las opciones “Crear” e “Importar”, para nuestro caso efectuaremos el proceso desde el botón “Crear”, lo que nos desplegará el menú principal de la creación del usuario y su respectiva parametrización o privilegios de acceso.

Inicialmente nos solicitará, el nombre del usuario, su dirección de cuenta electrónica, posteriormente llenaremos el apartado denominado “Aplicación”, en el cual observaremos los siguientes campos:

- Ventas: En el que podremos establecer tres tipos de acceso, dos de ellos como usuario, ya sea con documentos propios ó Todos los documentos, estos antes mencionados únicamente tendrán acceso para utilización de sistema o visualización del mismo. Por último, tenemos el “Responsable”, quien tendrá acceso total a la aplicación tanto a nivel de usuario como administración y sus respectivas configuraciones.

- Inventario: Para el caso de inventario tendremos dos opciones, únicamente como “Usuario” ó “Responsable”. Basado en la explicación antes vista.

- Fabricación: Opciones de configuración “Usuario” y “Responsable”.

- Contabilidad y Finanzas: Opciones de Configuración “Facturación”, “Contable” y “Asesor”, siendo “Facturación” el acceso de usuario únicamente a la realización de facturas y sus respectivos reportes, “Contable” acceso a todos los asientos determinados en el sistema, así como su respectiva reportería, “Asesor” acceso proporcionado principalmente a perfiles un poco más alto, por lo que podrán acceder a todo el módulo de “Contabilidad y Finanzas”, por ejemplo, las auditorías externas.

- Compras: Opciones de Configuración “Usuario” y “Responsable”.

- Punto de Venta: Opciones de Configuración “Usuario” y “Responsable”.

- Administración: Opciones de Configuración “Permisos de Acceso” y “Configuración”, El primero permitirá el ingreso a los módulos, utilización dependiendo los parámetros antes vistos, mientras el último nos permitirá

modificar las configuraciones del ERP. A continuación, se ilustra lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 105, 106)

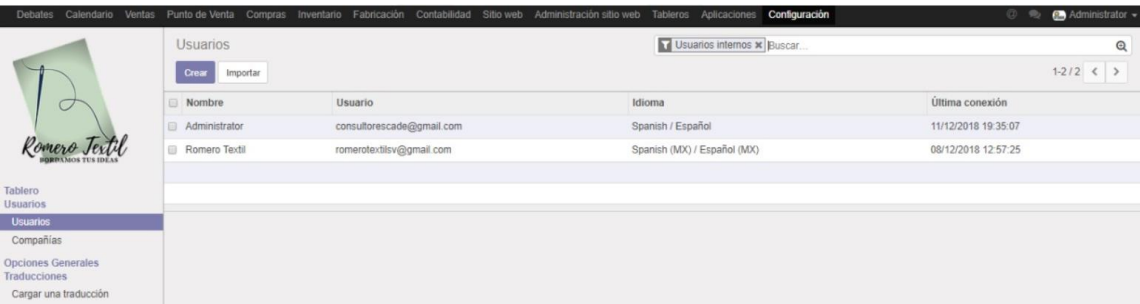


Ilustración 105

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

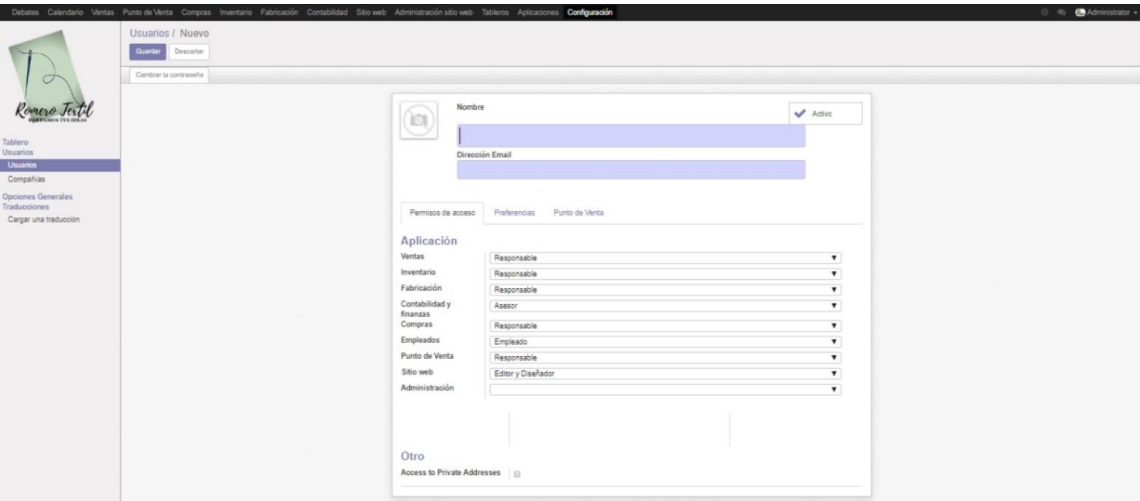


Ilustración 106

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.14.3 Configuración de Impuestos

Para efectuar la configuración de los impuestos requeridos, según legislación salvadoreña, efectuamos lo siguiente:

Ingresaremos al módulo “Contabilidad y Finanzas”, el cual nos desplegará el menú al lado izquierdo y buscaremos la opción configuraciones, la cual tendrá como su categoría “Contabilidad”, “Impuestos”. Seleccionando esta última, nos desplegará la pantalla principal de creación de cada uno de los impuestos que utilizaremos, para nuestro caso con Romero Textil, únicamente hemos creado tres tipos de impuestos; IVA Debito, IVA Crédito y 1% Retención.

Una vez seleccionada la opción “Crear”, nos desplegará dos ventanas de parametrizaciones de los impuestos a crear, a continuación, opciones “Definición”

- Nombre del Impuesto: En el que colocaremos el nombre específico del impuesto que utilizaremos.

- Ámbito del Impuesto: En el que seleccionamos si aplicara por ventas, compras o ninguno de los anteriores.

- Cálculo del impuesto: en el que nos desplegará cuatro opciones especificadas: Grupo de impuestos, fijo, porcentaje sobre el precio, porcentaje sobre el precio impuestos incluidos.

- Monto: En el cual detallaremos el porcentaje del impuesto según legislación salvadoreña.

- Cuenta de Impuestos: Establecemos la cuenta antes especificada en la carga del catálogo contable, para nuestro caso, “IVA Debido, Crédito o Retención 1%”.

- Cuenta de Impuesto en devoluciones: Básicamente se especifican las mismas antes mencionadas para reflejar el neteo de los impuestos al final de un periodo determinado.

En la segunda pantalla denominada “Opciones avanzadas”, Definiremos en la opción grupo de impuestos, “Impuestos”, La compañía “Romero Textil”, y seleccionaremos la opción incluir en el precio.

Realizadas estas opciones antes vistas, estamos listos para el uso de los impuestos a utilizar en la compañía. A continuación, ilustración de lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 107 y 108).

Debates Calendario Ventas Compras Inventario Fabricación **Contabilidad** Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Administrador

Impuestos / Iva Credito Fiscal

Guardar Descartar 3 / 7

Nombre del impuesto Iva Credito Fiscal Ámbito del impuesto Compras

Definición Opciones avanzadas

Cálculo de impuestos Porcentaje sobre el precio Cuenta de impuestos 1106 IVA CREDITO FISCAL

Importe 13.0000 % Cuenta de impuestos en devoluciones 1106 IVA CREDITO FISCAL

Romero Textil
 GANAMOS TUS IDEAS
 Ganancias y Pérdidas
 Saldos vencidos de empr...
 Informe financiero
 Configuración
 Configuración
 Contabilidad
 Impuestos
 Posiciones fiscales
 Cuentas bancarias
 Diarios
 Administración
 Plazos de pago
 Informes financieros
 Informes financieros
 Jerarquía de informes con...
 Con tecnología de Odoo

Ilustración 107

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debates Calendario Ventas Compras Inventario Fabricación **Contabilidad** Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Administrador

Impuestos / Iva Credito Fiscal

Guardar Descartar 3 / 7

Nombre del impuesto Iva Credito Fiscal Ámbito del impuesto Compras

Definición Opciones avanzadas

Cálculo de impuestos Porcentaje sobre el precio Cuenta de impuestos 1106 IVA CREDITO FISCAL

Importe 13.0000 % Cuenta de impuestos en devoluciones 1106 IVA CREDITO FISCAL

Romero Textil
 GANAMOS TUS IDEAS
 Ganancias y Pérdidas
 Saldos vencidos de empr...
 Informe financiero
 Configuración
 Configuración
 Contabilidad
 Impuestos
 Posiciones fiscales
 Cuentas bancarias
 Diarios
 Administración
 Plazos de pago
 Informes financieros
 Informes financieros
 Jerarquía de informes con...
 Con tecnología de Odoo

Ilustración 108

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.3.15 Tableros o Dashboard en Odoo

Iniciaremos este apartado definiendo de forma sencilla que es un Dashboard o Tablero:

Es una representación gráfica de los principales indicadores (KPI) que intervienen en la consecución de los objetivos del negocio, y que está orientada a la toma de decisiones para optimizar la estrategia de la empresa.

Como parte de sus características propias de Odoo, presenta en la línea principal de módulos, el Módulo “Tableros o Dashboard”, en el cual hemos agregado de forma muy práctica a nuestra preferencia ciertos indicadores, como lo son; “Flujo de Ventas”, “Cotizaciones”, “Pedidos de Venta”, entre otros.

Dicho Módulo o proceso se efectúa con la única finalidad de agilizar la toma de decisiones, aplicación de controles y cualquier otro seguimiento que el usuario final desee aplicar o verificar en la información de su compañía.

Ya que bastará con ingresar al módulo “Tableros” y podrá visualizar las tendencias, cuantías u otro tipo de información que se establezca como prioritaria para la compañía y para los usuarios claves de la misma.

2.3.1.3.15.1 Adición de Tableros o Dashboard al sistema

Dicho proceso de complementación o adición de Tableros o Dashboard en Odoo, es sumamente práctico, tal como se mencionó anteriormente, ya que bastará con ingresar al sistema, seleccionar el módulo que deseamos visualizar y este nos mostrará en la pantalla principal de dicho menú, las gráficas, tendencias o información de dicho menú, tal como se muestra en la ilustración 109 y 110.

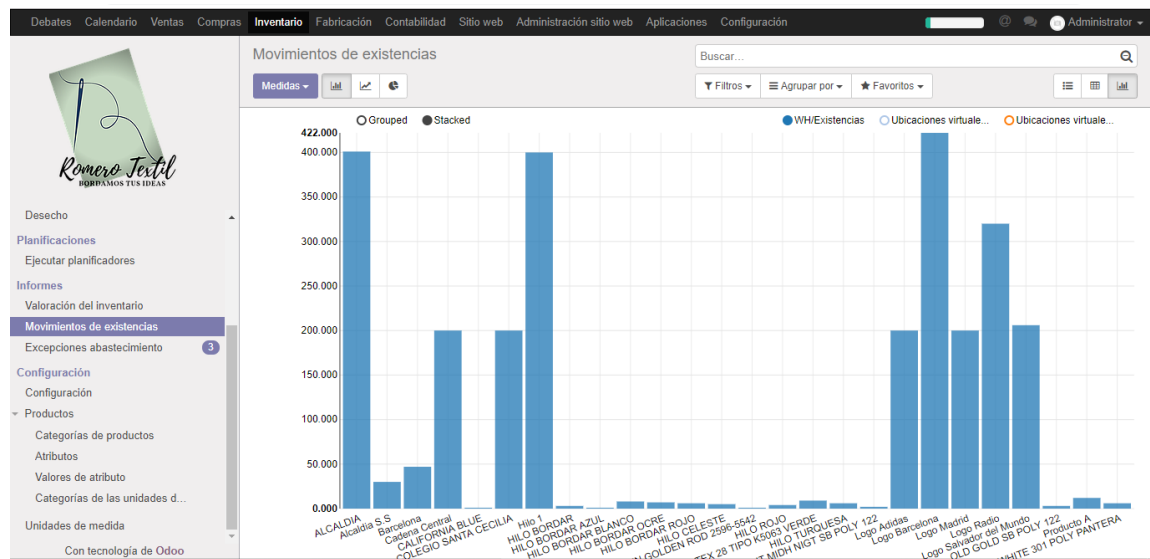


Ilustración 109

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

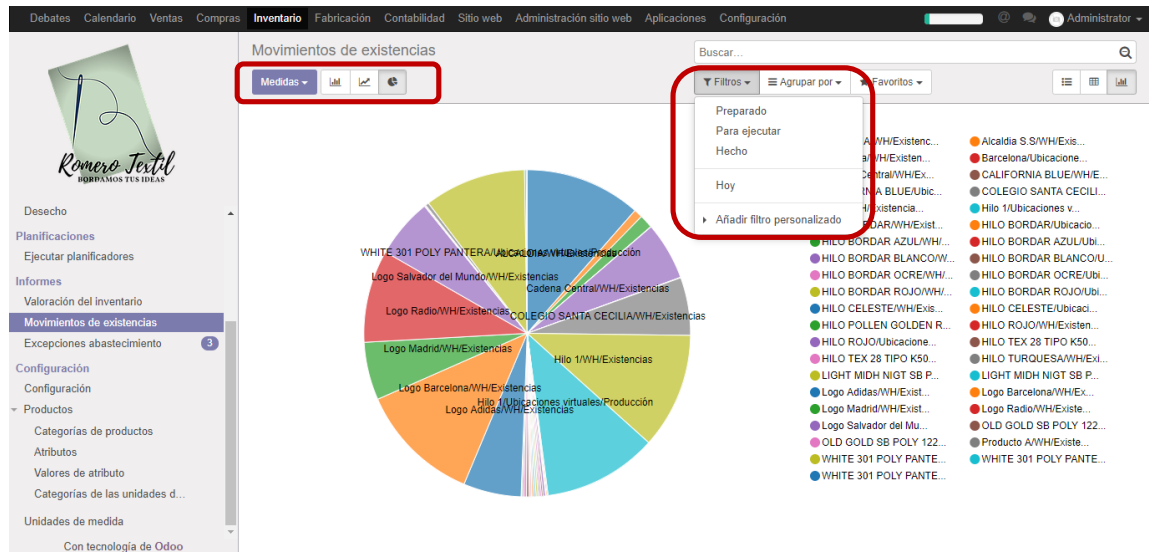


Ilustración 110

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Tal como se observa en las ilustraciones anteriores, Odoo nos permite definir la forma en que podemos acceder o visualizar la información de un módulo específico y sus menús, si observamos las anteriores ilustraciones veremos que en la parte superior derecha de la pantalla principal del módulo “Inventario”, en el menú “Movimiento de existencias”, nos muestra los siguientes campos, así como sus respectivas métricas:

- Filtros.
- Agrupar por.
- Favoritos.
- Lista.
- Pivote.
- Gráfico.

Una vez determinemos el tipo de información o métrica que deseamos incluir en nuestro tablero, bastará con seleccionarlo dándole un click y esa nos desplegará la información tal como se seleccionó, posteriormente nos desplazaremos hasta el menú “Favoritos” en la misma pantalla, en la cual seleccionaremos “Añadir a mi tablero”. (Ver ilustración 111)

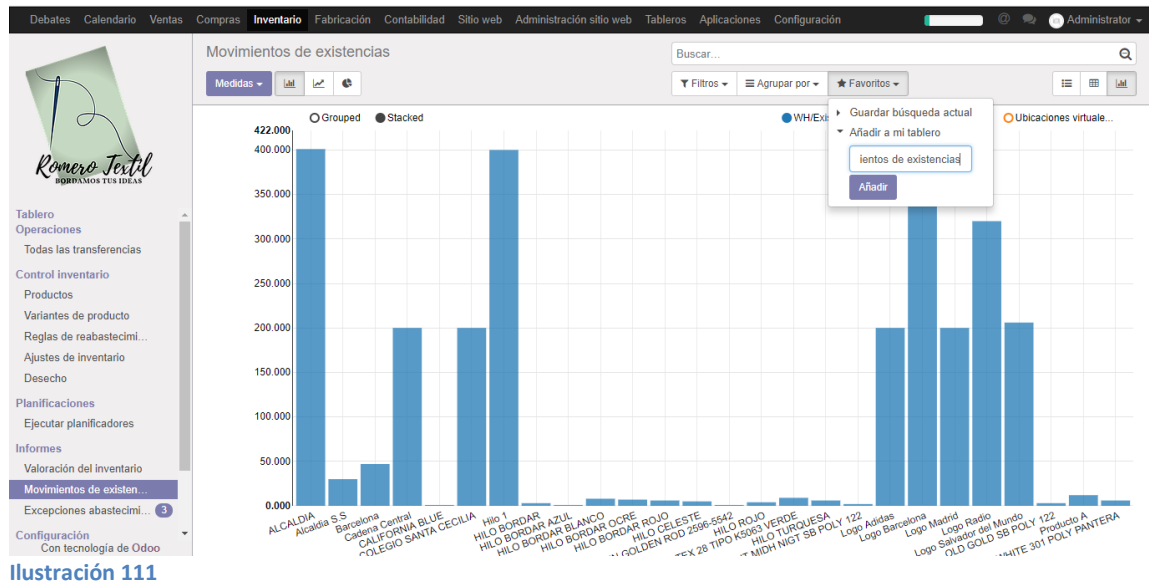


Ilustración 111

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

De esta forma iremos adicionando cada información que consideremos importante a nuestro módulo “Tableros o Dashboard”.

Una vez finalizada la adición de la información clave, bastará con ingresar al módulo “Tableros”, y podremos visualizar de forma práctica y ágil los diferentes KPI (indicador clave de rendimiento) de nuestra compañía. Cabe

mencionar que estos tableros se actualizarán de forma automática (Ver 112 y 113).

Tal como se ilustra a continuación:

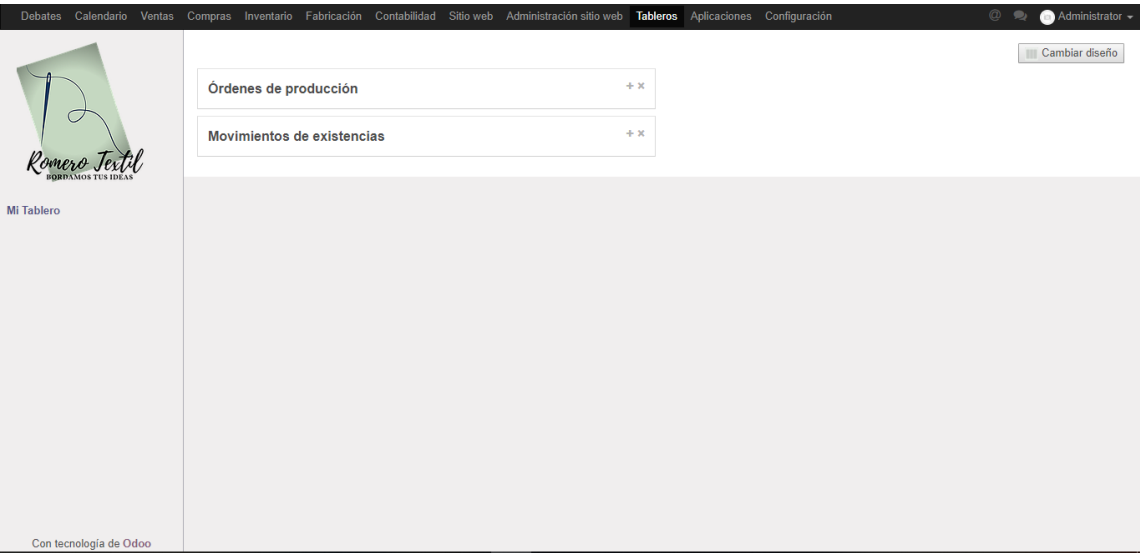


Ilustración 112

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



Ilustración 113

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

2.3.1.4 Otras Intervenciones

2.3.1.4.1 Página Web

ODOO cuenta con otro módulo importante para toda empresa, el cual es el “Sitio Web”; ya que es una tarjeta de presentación de los servicios y productos que ofrecen con la opción de abarcar mercados potenciales posicionando sus marcas.

En la creación del Sitio Web, ODOO presenta 3 opciones por default, que se explicarán a continuación:

- Página de Inicio

Para Editar y empezar a colocar el logo, imágenes, frases, slogan de Romero Textil se debe dar clic en “edite el maestro” tal como se muestra en la ilustración 1. Luego de esto, se muestra una serie de Estructuras, la de la empresa Romero Textil que se muestra en la ilustración 2 se eligió la opción “Cover”, ahí se puede colocar un fondo, una imagen y texto. Otra opción interesante es la opción “Three Columns” donde se puede detallar 3 características de la empresa, esto se muestra en la ilustración 114, 115 y 116.



Ilustración 114

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 115

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

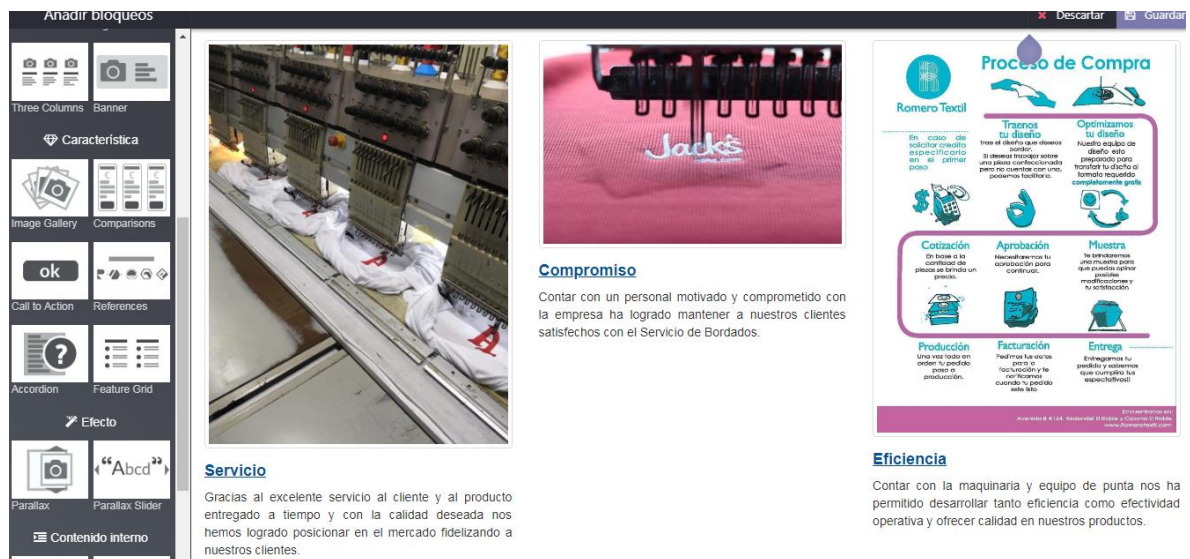


Ilustración 116

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

- Página Contáctenos

En ésta opción Romero Textil muestra la ubicación, números telefónicos y correo electrónico donde se pueden contactar clientes o proveedores con la empresa. Se puede Editar en darle click en ésta opción como se muestra en la ilustración 4; al igual que la opción anterior tiene la opción de colocar imágenes, texto y además un link de Google Maps el cual al darle click automáticamente se abre una nueva venta donde muestra la ubicación de Romero Textil, ver ilustración 117, 118 y 119

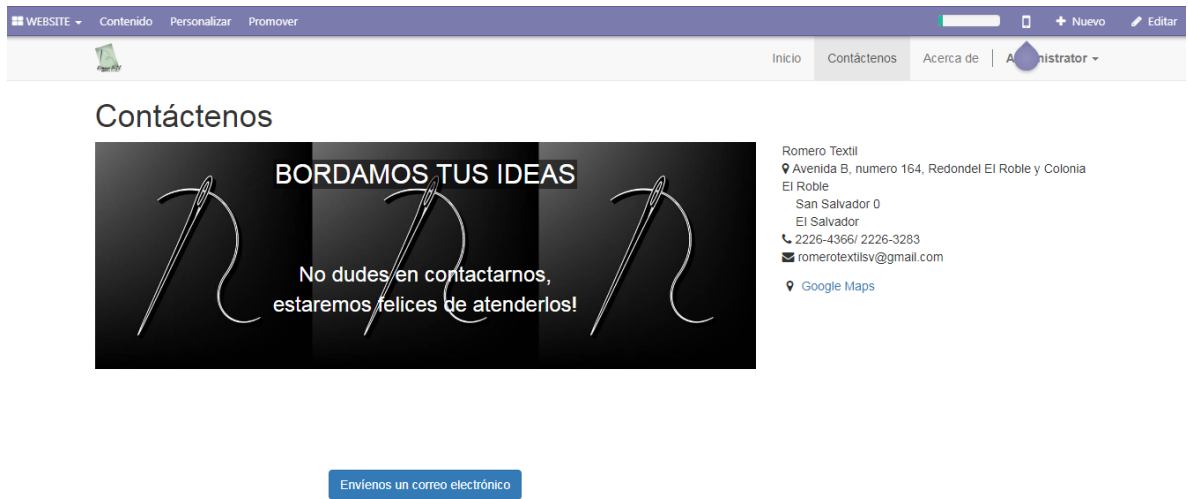


Ilustración 117

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

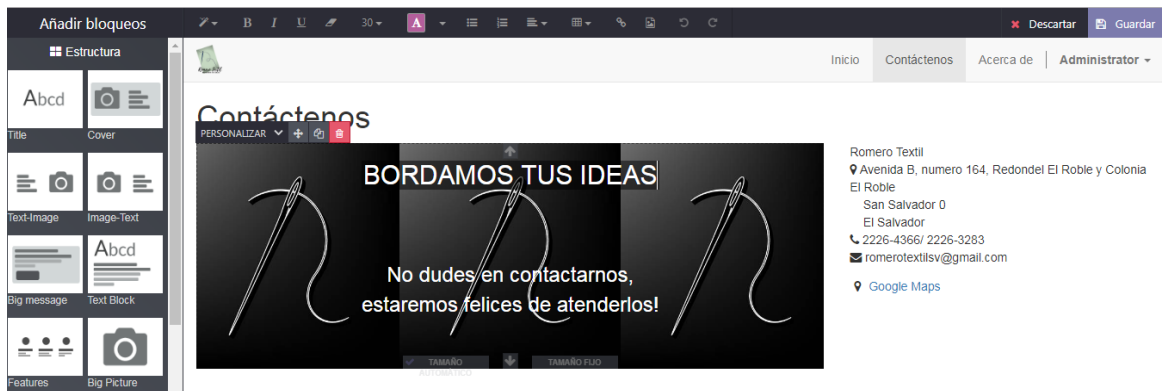


Ilustración 118

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

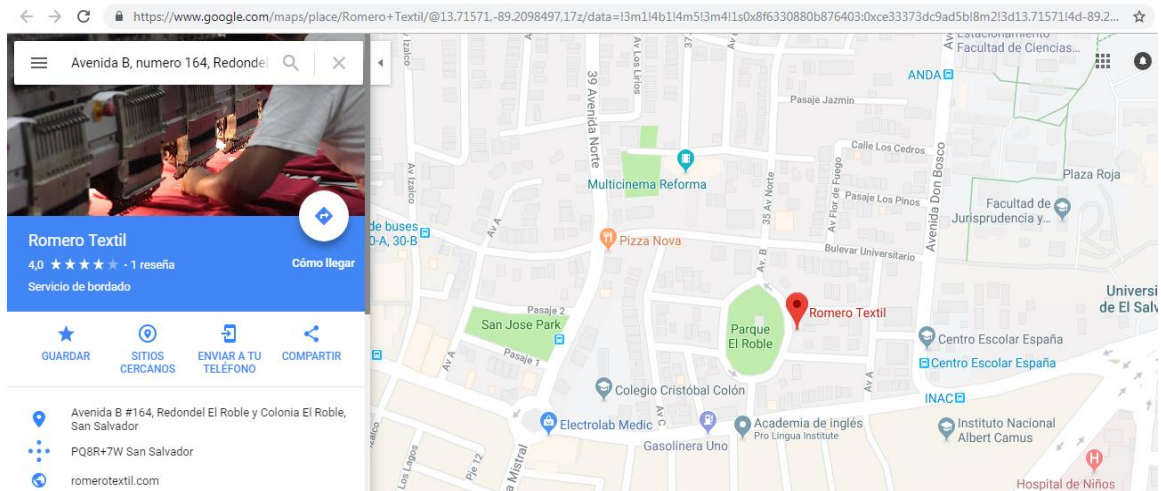


Ilustración 119

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

- Página Acerca de

En ésta página Romero Textil muestra su Historia y lo que son como empresa como se muestra en la ilustración 7 en donde se pueden agregar y modificar como en las otras páginas la información que requiere.



Ilustración 120

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

2.3.1.4.2 Actualización de Logo



Ilustración 121

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

El logotipo representa el trabajo en equipo que hace cada área de la empresa, simbolizado en una aguja e hilo los cuales forman la letra “R”; esta imagen indica que el esfuerzo de cada empleado se refleja en una sola marca final, que es Romero Textil.

Los elementos del logo:

- La aguja e hilo muestra el trabajo de las puntadas que se realiza en cada bordado.
- El diseño de las letras “Romero Textil” refleja el estilo y seriedad con que se hacen los trabajos.

- El eslogan “Bordamos tus ideas” es parte del logo para dar a conocer que es una empresa que se compromete a cumplir las altas expectativas de cada cliente.

2.3.1.4 Implementación y Sensibilización de la Acción Clave de Éxito



Ilustración 122

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 123

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

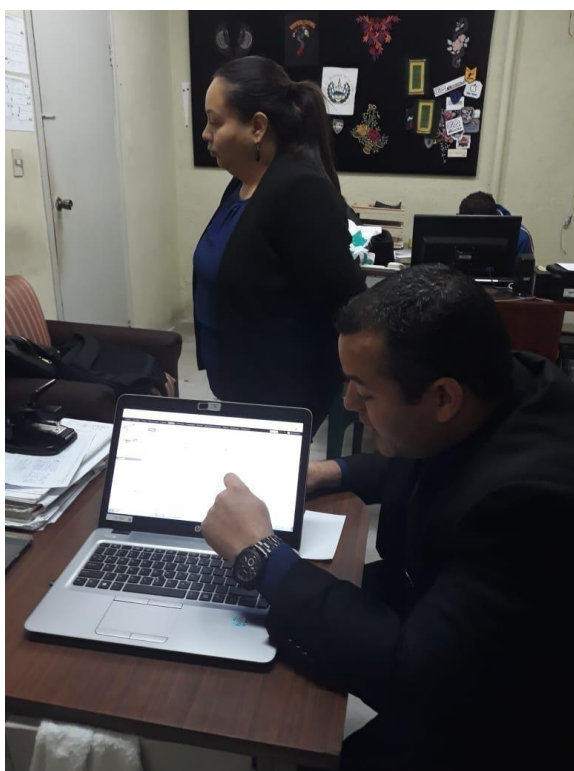


Ilustración 124

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

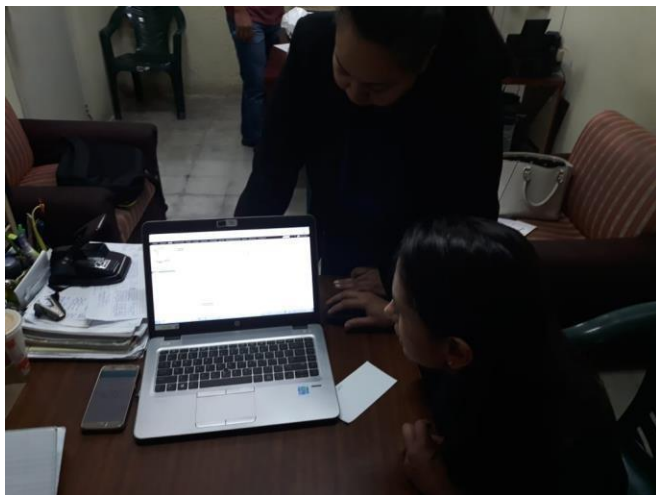


Ilustración 125

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 126

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 127

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 128

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 129

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

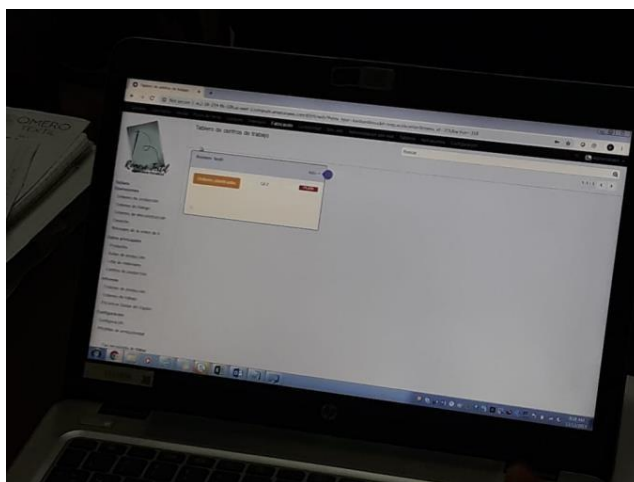


Ilustración 130

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 131

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 132

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

2.4 Fundamentación teórica de la acción clave

El Marco teórico presentado a continuación, hace referencia a la acción clave de éxito implementada para la empresa Romero Textil.

2.4.1 ¿Qué es un ERP?

Según (Andino, 2006) “ERP por sus siglas en inglés Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales) es una herramienta informática aplicada a la gestión empresarial y dirigida a integrar todos los flujos de información generados por los diversos procesos que constituyen las empresas para aumentar la rapidez y la fiabilidad de los datos manejados.

Según (ANER, 2018) es un conjunto de sistemas de información que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad.

El ERP funciona como un sistema integrado, y aunque pueda tener menús modulares, es un todo. Es decir, es un único programa con acceso a una base de datos centralizada.

2.4.2 Objetivo del ERP

- Permitir el acceso a toda la información de la empresa de manera oportuna, precisa y confiable. Dicho acceso a la información debe ser restringida de acuerdo a los privilegios de cada tipo de usuario.
- Optimizar los procesos de la empresa.
- Compartir información entre todos los componentes de la organización.
- Eliminación de procesos innecesarios de Reingeniería.
- Un ERP tiene como propósito reducir los tiempos de respuesta ante distintas situaciones de interacción con nuestros clientes, así como el manejo de información eficiente que permita la toma de decisiones y la reducción de los costos de las operaciones llevadas a cabo.

2.4.3 Características de un ERP

Según (Dávila, 2008) las características más destacadas de un ERP son:

- Base de Datos Centralizada.

- Los componentes del ERP interactúan entre si consolidando todas las operaciones.
- En un sistema ERP los datos se ingresan solo una vez, y deben ser consistentes, completos y comunes.
- Las empresas que lo implanten deben modificar algunos de sus procesos para alinearlos con los del sistema ERP.
- Un sistema ERP incluye un conjunto de aplicaciones ERP o módulos.
- Suele haber un módulo para cada unidad funcional.
- La tendencia actual es a ofrecer aplicaciones especializadas para determinadas industrias.

2.4.4 Ventajas de un ERP

Según (Martínez, 2013) identifica las siguientes principales ventajas del ERP:

- Mejora en la toma de decisiones.

Al centralizar y unificar toda la información es posible crear una base de datos común con información fiable. De ese modo será posible estimar los

escenarios futuros con mayor precisión y, permitiendo al personal clave disponer de toda la información centralizada en su pantalla. De ese modo se consigue mejoras en el proceso de toma de decisiones.

- Se evitan duplicidades.

Gracias a la integración y centralización que proporcionan el ERP Odoo, los responsables de los distintos departamentos accederán en tiempo real a la misma información. De este modo se reducen los registros duplicados y la duplicación de las operaciones.

- Escalabilidad y diseño modular de los sistemas ERP.

El sistema ERP Odoo es modular. En otras palabras, la organización podrá contratar únicamente aquellas prestaciones que necesite en un momento concreto. En el futuro será libre de contratar los módulos adicionales que necesite.

- Adaptación a las necesidades específicas de cada empresa.

A la hora de implantar o cambiar de ERP, la empresa proveedora configurará la aplicación para adaptarlo a las necesidades concretas de cada caso.

- Mayor control y trazabilidad.

Los sistemas ERP recogen todos los datos referentes a la actividad de la organización. De ese modo es posible controlar el tránsito del producto por todos los elementos de la cadena de valor (trazabilidad).

- Seguridad.

Los ERP`s mejoran la seguridad de nuestra información en un doble sentido. En primer lugar, será más difícil robar la información por los distintos niveles de acceso o autorización. Pero, además, toda nuestra información estará centralizada con copias de seguridad generadas automáticamente para protegernos de posibles errores.

- Integración con clientes y proveedores.

Tal como se observa el ERP supera los límites de la propia empresa añadiendo a otros integrantes de la cadena de valor: clientes y proveedores.

De ese modo el proveedor se convierte en un socio estratégico que participará activamente en el diseño y desarrollo de nuevos productos ayudándonos a mejorar la productividad y reducir costos.

Respecto al cliente, el ERP permite crear un marco de comunicación y colaboración con ellos. La empresa dispondrá de más información y de mayor

calidad que permitirán ajustar las necesidades de compra y de inventario a sus necesidades además de poder realizar campañas de marketing segmentadas.

- Integración con clientes y proveedores.

Como ya hemos mencionado el sistema ERP permite eliminar duplicidades. Pero además automatizan actividades que anteriormente se desarrollaban de un modo manual o casi manual (como la generación de órdenes de compra, facturas, entre otras), reduciendo significativamente la posibilidad de errores asociados al componente humano.

De ese modo la empresa mejorará su capacidad operativa pudiendo atender a más clientes o fabricar más productos.

- Reducción de costos.

La mayor eficiencia, la disminución de errores y la eliminación de duplicidades permiten reducir significativamente el nivel de costos empresariales.

- Mejora la rentabilidad en el largo plazo y los beneficios.

Como una consecuencia de que tu empresa esté trabajando de manera optimizada y eficiente es que en el largo la compañía se hará más productiva.

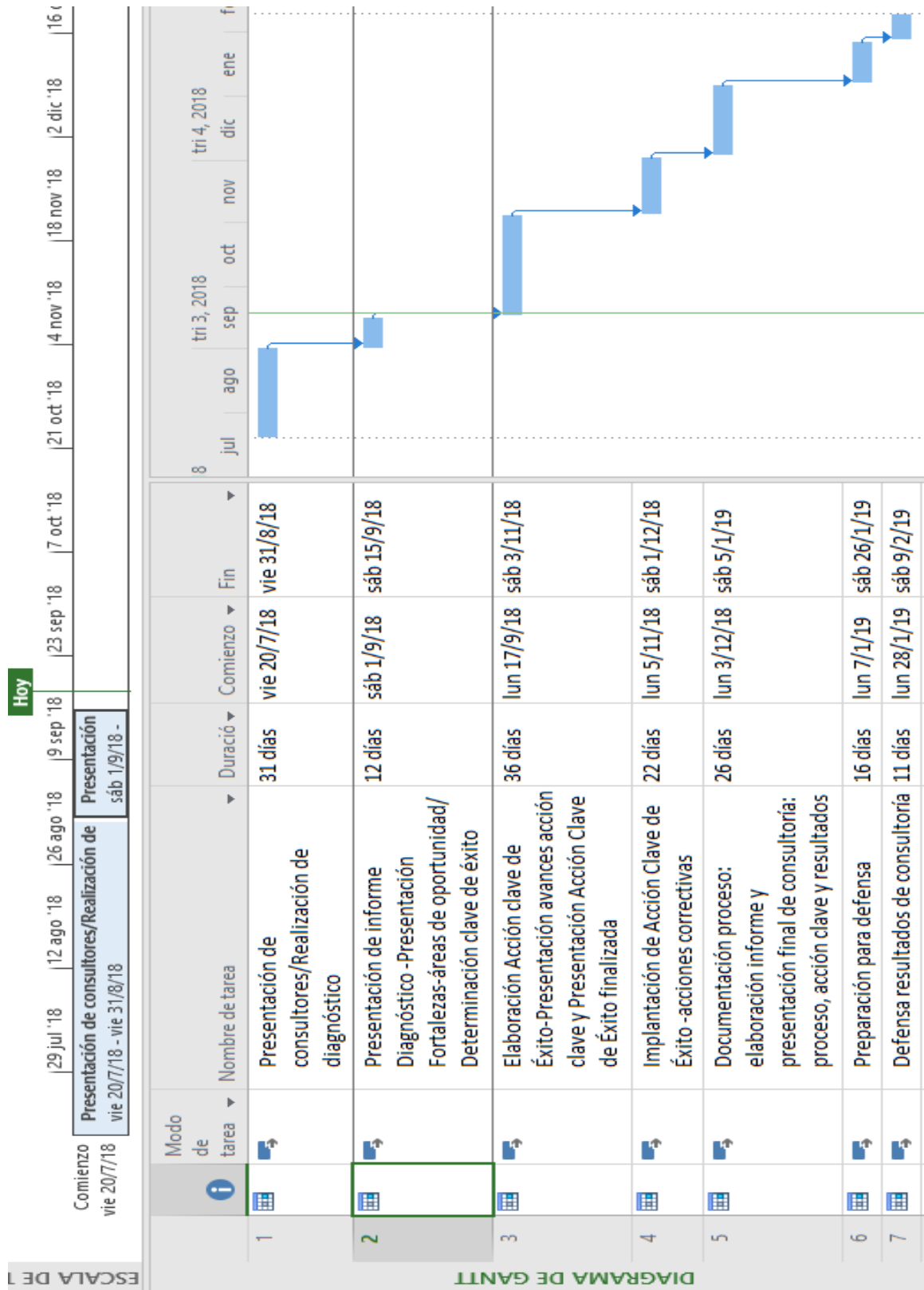
2.4.5 Pilares de un ERP

Según (Dávila, 2008), el éxito de la implementación de un ERP, implica un cambio cultural y de procesos en la organización que se apoyan en 3 aspectos fundamentales: el producto, los procesos, y las personas, la combinación y sincronización de los mismos lleva al éxito de la implementación.

- El producto se refiere al sistema ERP, consideraciones técnicas y funcionales.
- Los procesos son las funciones que deben ser soportadas por el sistema ERP.
- La implementación de un ERP, implica una reingeniería de procesos cuyo objetivo es adaptar a la empresa a los nuevos modelos de negocio.
- Las personas son recursos humanos, los conocimientos y habilidades de los involucrados en el ciclo de vida del sistema, usuarios, analistas, consultores y directores que empujan el proyecto.

2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito

De acuerdo a la acción clave de éxito seleccionada se determinó un plan de acción, el cual sirvió de guía para la implementación de la solución propuesta a Romero Textil con el fin de asignar actividades, responsabilidades y fechas.



III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito

A continuación, en la siguiente tabla se resumen los principales resultados obtenidos de la intervención realizada por el equipo consultor en el periodo comprendido entre el 20 de julio de 2018 al 5 de enero de 2019.

3.1 Acción clave de éxito. Innovación ERP en la nube

Área intervenida: Producción y Operaciones

Sub área intervenida: Planificación de la producción/Manejo de inventarios

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Carencia en la planificación de la producción, manejo de inventarios, poca rotación de inventarios, atrasos en la producción, mermas en los insumos, Sin una planificación definida de los niveles	Control total de los inventarios, a nivel general, controlando cada salida y entrada, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible, desde una PC, Tablet, o cualquier dispositivo	Se elaboró: El control y análisis de los inventarios Creación de catálogo de productos y materia prima Análisis de resultados en los niveles de

de demanda no se pueden aprovechar oportunidades de mercado y no se hace uso óptimo de los recursos de la organización.	móvil, además, con todo esto parte de una efectiva planificación ya que garantiza que se logre una utilización óptima de la capacidad de producción, mediante una programación adecuada de los elementos de la máquina, lo que reduce el tiempo de inactividad y el exceso de uso.	servicio en el consumo de materia prima. Anexo N°1.Catálogo de cuentas Anexo N°7, Catálogo de inventario Anexo N°2, Catálogo de productos Anexo N°5, Manual de aplicación ERP Odoo
No poseen reportes que permitan efectuar análisis de resultados, ni reportes básicos de resultados. Por lo que no se efectúan mediciones o análisis de la	Realización y parametrización de diferentes reportes, gestiones de compra, stock de inventarios, seguimiento de productos en proceso.	Diseño de reportes dinámicos, de cada área importante de la entidad, tanto datos, como sus respectivos Dashboard. Todos integrados y corriendo en tiempo real.

operatividad de la empresa.		Tanto a nivel general de la compañía, como a nivel de almacén. Anexo N°1, Catálogo de cuentas. Anexo N°2, Catálogo de Productos Anexo N°4, Catálogo de Clientes Anexo N°3, Catálogo de Proveedores Anexo N°5, Manual de aplicación ERP Odoo

Otra Área intervenidas: Mercadeo y Ventas

Otras Sub área intervenida: Gestión de Ventas/Comunicación

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
No contaban con una planificación de Ventas, seguimiento y búsqueda de nuevo mercado.	Control y registro de las ventas, logrando la fidelización de los clientes.	Se desarrollaron los módulos referentes a toda la Planificación y Control de las ventas con los módulos de ODOO.
Carencia de Sitio web y Actualización de Logo de Romero Textil, perdiendo la conexión e interés del cliente con la empresa, al no tener otro medio de comunicación innovador que permita conocer a la empresa.	Creación de Sitio Web de Romero Textil y actualización de Logo, de esta forma le permitirá evolucionar y diferenciarse en el mercado con los clientes y la competencia.	Diseño de logo y página web, éste último por medio del módulo de ODOO, donde Romero Textil puede mostrar su Historia, Características, Ubicación y Contactos para que los clientes puedan tener más confianza en la empresa. Además, se ha realizado el modelo de negocio por medio de la metodología canvas con el objetivo de que la

		empresa lo conozca y tenga mayor facilidad al momento de manejar la relación con sus clientes a través de su página web y demás canales. Anexo N°5, Manual de aplicación ERP Odoo Anexo N°8, Modelo de negocios - Canvas

Conclusiones del Equipo Consultor

A continuación, se presentan las conclusiones del proceso de consultoría realizado:

ROMERO TEXTIL nace con un equipo que cuenta con más de 15 años de experiencia elaborando bordados computarizados para la industria. Contar con maquinaria alemana (marca ZSK), trabajar con materia prima de primera calidad y tener capital humano capacitado y con experiencia será parte de la receta para el éxito de ROMERO TEXTIL.

Nos esforzaremos para cumplir todas sus necesidades de bordados, ofreciendo entregas en corto tiempo de ser necesario, atención personalizada y productos que sabremos que van a satisfacer sus expectativas.

Como resultado del diagnóstico realizado se identificaron 5 fortalezas, las cuales son:

Áreas de fortaleza	
Área	Sub Área
Mercadeo y Ventas	Relación con clientes
Mercadeo y Ventas	Precio
Producción y Operaciones	Nivel Tecnológico

Producción y Operaciones	Mantenimiento de maquinarias
Recursos Humanos	Clima y motivación del personal

Fuente: Elaboración propia, equipo consultor.

Además, el diagnóstico reflejó el resultado de 6 áreas de oportunidad, de las cuales se propusieron soluciones para el fortalecimiento y desarrollo de la empresa, estas son:

Áreas de mejora	
Área	Sub Área
Dirección estratégica	Objetivos estratégicos
Mercadeo y Ventas	Gestión de ventas
Mercadeo y Ventas	Comunicación
Producción y Operaciones	Manejo de Inventarios
Producción y Operaciones	Planificación de la producción
Recursos Humanos	Política de Personal

Fuente: Elaboración propia, equipo consultor.

De acuerdo a las áreas de oportunidad presentadas a los empresarios, se seleccionaron las soluciones de mayor factibilidad e impacto que contribuyeran al mejoramiento de la empresa, planteadas en acciones clave de éxito, las cuales son:

- **Área – Producción y Operaciones, sub área – Manejo de inventarios**
- **Área – Producción y Operaciones, sub área – Planificación de la producción**

Elaboración e implementación de un sistema de la planeación de la producción y manejo de inventarios por medio del sistema ODOO:

El cual consistirá en la implementación del control de inventarios para mejorar las entradas y salidas, así como un módulo de planificación para asegurar que los productos sean entregados a tiempo. Por medio del módulo de fabricación se tendrá un control de las ordenes que sean ingresadas al sistema y por ende un manual para cada uno de los módulos con el propósito que el ERP se lo mas funcional posible.

Implementar una herramienta de gestión de Inventarios desde ERP en la nube:

Se implementó y parametrizó ERP Odoo, con sus respectivos módulos de Inventario, para el cual se creó un catálogo de productos segmentados por materia prima, materia prima en proceso, suministro y producto terminado.

Vinculado con toda la operatividad de la compañía, y efectuada en tiempo real con lo cual obtendremos reportes estratégicos.

Elaboración e implementación de página web por medio del sistema ODOO:

Se vio la necesidad de tener un medio electrónico de contacto con los clientes, se instaló el módulo de página web en el sistema ODOO, este contiene los números de teléfono de contacto, así como página web, y catálogo de los productos que se elaboran.

Elaboración de nuevo logo

Se hizo una actualización del logo que tenían, con el fin de darle un toque de modernidad a la imagen que poseen actualmente.

Implementar ERP en la nube

Se Instaló ERP community gratuito con servidor en la nube vinculado a Amazon, gratis por un año.

Romero Textil contará con las ventajas competitivas que marcaran una clara diferencia respecto a otras empresas de su rubro, al implementar cada una de la acción clave de éxito seleccionada que se desarrolló en el proceso de consultoría integral es:

Acción clave: Implementar ERP en la nube.

- ✓ Instalar ERP gratuito con servidor en la nube.
- ✓ Aplicación y ejecución de ERP y Servidor desde la nube, gratis por un año.
- ✓ Controlar los objetivos estratégicos de la empresa.
- ✓ Manejar y contabilizar todos los eventos propios de la operatividad de la compañía.
- ✓ Establecer funciones a la medida de la empresa.

Finalmente, es importante que Romero Textil de seguimiento a la implementación y continuidad de la acción de éxito seleccionada con el fin de ajustar el sistema y potenciar la gestión de la entidad, maximizando la interpretación de resultados, eficientizando cada uno de sus procesos, y, por consiguiente, alcanzar los objetivos de la empresa.

Al haber seleccionado la acción clave de éxito antes mencionada los empresarios se han ahorrado entre unos miles hasta aproximadamente más de medio millón de dólares, basados en las experiencias y conocimientos de implementaciones de ERP de Renombradas marcas, por ejemplo: SAP, Microsoft Dynamics, Kunden, Oracle, entre otras, y que posean las mismas características de calidad y practicidad que posee Odoo.

Ya que Odoo por ser un sistema de códigos abiertos y modular permite ajustarse fácilmente a las necesidades de cada usuario o compañía.

Dicho lo anterior de diferencia de costos se puede observar en las brechas de precios descritas según (Software, 2015), esto únicamente de referencia de los costos de implementación, aunque lo descrito en dicha referencia en la vida real queda por debajo de los costos reales de una implementación de dichos sistemas ERP.

Para el caso del empresario se adquirió y parametrizó el ERP Odoo Community, el cual su adquisición inicial, junto con la adquisición y vinculación de servidor Amazon fue con un costo simbólico, específicamente de \$1.00 por año, renovándose después de esta fecha por costo menor a los \$100.00, sin costos de recargo por usuarios adicionales.

A continuación, se mostrará superficialmente los costos por adquisición de otros ERP similares a Odoo en cuanto a su operatividad.

(Hernández, 2015) Y (ORACLE, s.f.), nos muestra un comparativo de precios anuales, entre distintos ERP, es importante notar que estos costos, básicamente son de adquisición del sistema, en su más simple versión, y los precios varían dependiendo de los módulos que se soliciten, además del número de licencias, costos de mantenimientos, capacitaciones por parte de los

consultores, gastos de viajes, alojamiento, desarrollo de cierto módulos, entre otros.

	Mínimo	Máximo Aprox
Sap ERP 6.0	\$ 30,000.00	\$ 120,000.00
Microsoft Dynamics AX 2012 R3	\$ 20,000.00	\$ 750,000.00
Oracle	\$ 20,000.00	\$ 92,000.00
Aspel Intelisis ERP	\$15,079.00 Precio base	

Adicional a los costos antes vistos las organizaciones que deseen aplicarlo deberán hacer una fuerte inversión en Capex, por la adquisición de servidores y adecuación física de los mismos, así como la contratación de personal de informática que le brinde soporte y mantenimientos a los mismos. Los cuales podrían ascender a varios miles de dólares.

De igual forma si comparamos el ERP instalado a Romero Textil (Community), vrs la versión Enterprise (Odoo, Odoo Pricing, s.f.), podemos observar que aún la versión Enterprise (Pagada) el precio es mucho menor que

los ERP antes mencionados, aunque representa una inversión considerable para una PYME.

A continuación de los costos de Versión Odoo Enterprise (Pagada)

Precios de Odoo

Elige el número de **usuarios**

5	Usuarios x \$6.00 USD/mes	~~\$8.00 USD/mes~~

Elige tus **Aplicaciones**

CRM \$8.00 USD / mes	Facturación \$4.00 USD / mes	Ventas \$4.00 USD / mes
Web \$8.00 USD / mes	Comercio electrónico \$4.00 USD / mes	Punto de venta \$8.00 USD / mes
Contabilidad \$8.00 USD / mes	Proyecto \$8.00 USD / mes	Inventario \$12.00 USD / mes
Fabricación \$16.00 USD / mes	Compra \$4.00 USD / mes	Hoja de horas \$4.00 USD / mes
Marketing electrónico \$4.00 USD / mes	Gastos \$4.00 USD / mes	Eventos \$4.00 USD / mes

Anualmente	Mensual
5 Usuarios	\$40.00 USD
Descuento para usuarios ⁽¹⁾	~~-\$10.00 USD~~
9 Aplicaciones	\$72.00 USD
Total / mensual ⁽²⁾	\$102.00 USD
⁽²⁾ Billed annually \$1,224.00 USD	
Pruebalo ahora Prueba gratuita de 15 días	
Compre ahora	

⁽¹⁾ Los clientes nuevos obtienen un descuento en la cantidad inicial de usuarios adquiridos. (\$6.00 USD en lugar de \$8.00 USD).

Ilustración 133

Fuente: [/www.odoo.com/es_ES/pricing](http://www.odoo.com/es_ES/pricing)

 Suscripción  \$8.00 USD / mes ☐	 Firmar  \$8.00 USD / mes ☐	 Equipamiento  \$4.00 USD / mes ☐
 Control de Calidad  \$8.00 USD / mes ☐	 Studio  \$24.00 USD / mes ☐	 Servicio de asistencia  \$8.00 USD / mes ☐
 Mantenimiento (Manufactura)  \$8.00 USD / mes ☐	 PLM (Manufactura)  \$8.00 USD / mes ☐	 Programación de citas  \$4.00 USD / mes ☐
 Automatización de marketing  \$16.00 USD / mes ☐	 Documents  \$8.00 USD / mes ☐	

Integraciones extra

 DHL  \$12.00 USD / mes ☐	 UPS  \$12.00 USD / mes ☐	 USPS  \$12.00 USD / mes ☐
 FedEx  \$12.00 USD / mes ☐	 Ebay  \$20.80 USD / mes ☐	 VoIP (Asterisk)  \$12.00 USD / mes ☐
 Bpost  \$12.00 USD / mes ☐	 Easypost  \$12.00 USD / mes ☐	

Ilustración 134

Fuente: [/www.odoo.com/es_ES/pricing](http://www.odoo.com/es_ES/pricing)

Elija su tipo de servidor

- ☒ Cloud Hosting (free)
- ☐ On-Premise (free)
- ☐ Nube dedicada (Más información en Odoo.sh)

Servicio de implementación

- ☒ Self-service
- ☐ Success Packs by Odoo (recommended for <50 users)
- ☐ With a local partner (recommended for >50 users)

Ilustración 135

Fuente: [/www.odoo.com/es_ES/pricing](http://www.odoo.com/es_ES/pricing)

Anualmente	Mensual
5 Usuarios	\$50.00 USD
Descuento para usuarios ⁽¹⁾	-\$12.50 USD
9 Aplicaciones	\$90.00 USD
Total / mensual	\$127.50 USD

Pruebalo ahora
Prueba gratuita de 15 días

Compre ahora

⁽¹⁾ Los clientes nuevos obtienen un descuento en la cantidad inicial de usuarios adquiridos. (\$7.50 USD en lugar de \$10.00 USD).

Ilustración 136

Fuente: [/www.odoo.com/es_ES/pricing](http://www.odoo.com/es_ES/pricing)

Anualmente	Mensual
5 Usuarios	\$40.00 USD
Descuento para usuarios ⁽¹⁾	-\$10.00 USD
9 Aplicaciones	\$72.00 USD
Total / mensual ⁽²⁾	\$102.00 USD

⁽²⁾ Billed annually \$1,224.00 USD

Pruebalo ahora
Prueba gratuita de 15 días

Compre ahora

⁽¹⁾ Los clientes nuevos obtienen un descuento en la cantidad inicial de usuarios adquiridos. (\$6.00 USD en lugar de \$8.00 USD).

Ilustración 137

Fuente: /www.odoo.com/es_ES/pricing.

El ERP ODOO no es un software paquetizado normal, está diseñado para ahorrar dinero a la empresa, mejorar sus procesos, mejorar el control y el análisis de la información y ayudar con información precisa y fiable en tiempo real en la toma de decisiones.

En el ERP ODOO todos los procesos se realizan de manera automatizada, el trabajo administrativo de registro de datos en hojas de Excel básicamente desaparece.

El coste de un proyecto de ODOO como se pudo observar, puede llegar a ser inferior al coste de un año del trabajador de una empresa y los beneficios del ERP ODOO se empiezan a notar desde el momento de la implantación por lo que en Romero Textil, en uno o dos meses ya han amortizado la inversión, a partir de entonces, la empresa empezara a percibir mayor rentabilidad por medio de los ahorros que esta herramienta genera.

La curva de aprendizaje del ERP ODOO es muy rápida debido a su sencillez, a la automatización de los procesos y la obtención de forma automática de la información.

Por lo anterior, nos muestra 8 principales ventajas competitivas al utilizar Odoo:

1. Personalización o customización

Cuando se configura un ERP opensource se crea una nueva interfaz. Esta interfaz se separa del núcleo del sistema y se puede personalizar para cubrir las necesidades de negocio.

2. Libertad

Las aplicaciones ERP opensource dan acceso completo al código, por eso se llaman de código abierto.

3. Ahorro

El uso de una solución ERP de código abierto permite ahorrar mucho dinero a mediano o largo plazo. No hay derechos de licencia o costes obligatorios de mantenimiento. El acceso a bases de datos también es de código abierto y sistema operativo tampoco tiene licencias de pago.

4. Calidad

La calidad del código **opensource** tiende a ser mejor que la del software propietario.

5. Comunidad

Tener una gran comunidad en torno a un producto o aplicación aporta muchísimo conocimiento, inteligencia, valor y fortaleza.

6. Frecuencia de las actualizaciones

El software ERP opensource tiene la particularidad de que se actualiza con mucha frecuencia, de hecho, aplicaciones como Odoo han pasado de ser simples herramientas para gestión de empresas a una gran suite empresarial de alto nivel con miles de módulos y funcionalidades.

7. Pruebas de software

Los ERP de código abierto se pueden probar con una demo oficial o con su simple instalación, sin necesidad de licencias lo cual redundará en beneficios en tiempo y en dinero.

8. Auditoría informática

En ERP software libre no existe este problema porque todo el mundo tiene acceso completo al código fuente, a analizar cómo funciona el software y a debatir con miles de usuarios y expertos en los foros y comunidades online del software.

Efectuada esta comparación de la versión Community vrs la Enterprise, el empresario se está ahorrando aproximadamente \$3,368.40, por lo que la elección de la acción clave de éxito seleccionada sigue siendo la más idónea y proporcionando una ventaja competitiva.

Recomendaciones del Equipo Consultor

- Se sugiere efectuar compra de dominio electrónico, con el propósito de mantener una dirección con el nombre de la empresa, que se identifique claramente y sea fácil de acceder, de igual forma que se pueda vincular a páginas web o redes sociales, con el propósito de crear un nuevo mercado y publicitarnos de forma eficiente. Dentro de esta recomendación se comprende: Compra de Dominio, Registro de Dominio, y cuyo costo de lo antes mencionado es sumamente bajo, ya que la compra del Dominio oscila entre \$0.99 y \$1.50. (Godaddy, s.f.)

- Seguimiento y mantenimiento a todas las variables contenidas en el ERP instalados, de tal forma que cada día que pase sea más precisa y adecuada la información y la operatividad de la compañía.

- Mantener la base de datos de producto terminado y materia prima actualizada para que futuros nuevos clientes si solicitan referencia ya se cuente con esta base de datos para poder tener alguna necesidad real, para que conozcan la calidad del producto y la materia prima con la que el producto es manufacturado.

- Hacer uso de la página web para tener contacto directo con los clientes. Darle mantenimiento a la página al menos una vez al mes sobre los productos que se elaboran, así como promociones por temporada que se tengan.

- Hacer cambio de todas las imágenes con el nuevo logo, para que todos los clientes identifiquen a la empresa con esta nueva imagen.

- Para asegurar la sostenibilidad de la herramienta de ODOO es muy importante que todos los miembros de la empresa conozcan la importancia de un ERP y se comprenda que al lograr integrar todas las mejoras en el proceso de fabricación, ODOO por sí solo se podrá sostener en el tiempo a través de los ahorros en dichas mejoras. Los ahorros en los que incurrirá la empresa por medio de ODOO son: ahorros en el consumo de energía, agua, desperdicios, eliminación de reprocesos, entre otros.

- Se recomienda dar continuidad al análisis del nivel de capacidad de la empresa a partir del análisis realizado en el anexo 9. Es importante hacer las comparaciones respectivas de la nueva capacidad alcanzada por medio de la utilización de la herramienta OdoO con lo que se espera la planta de producción de Romero Textil pueda alcanzar el 85% de eficiencia.

- Se recomienda tener un equipo centralizado que se será responsable del manejo, actualización y mantenimiento de la herramienta Odoo. Este equipo estará conformado según el organigrama sugerido a la empresa (ver Anexo 10) para asegurar el manejo efectivo y eficiente de la herramienta. Teniendo Odoo actualizado en un 100% podrán tener información confiable y ágil para la toma de decisiones en tiempo real.

Referencias

- Andino, R. M. (2006). *Sistemas ERP*. Recuperado de <https://www.eoi.es/es/file/18558/download?token=-rtDwbJ3>
- ANER. (2018). *Aner*. Recuperado de <http://www.aner.com>
- Cabrera, A. G. (2015). *Comparativo de soluciones ERP*. Recuperado de <https://gabrielacabh.wordpress.com/2015/05/11/comparativo-de-soluciones-erp/>
- Dávila, A. L. (2008). *ERP planificación de recursos empresariales fundamentos teóricos*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/erp-planificacion-de-recursos-empresariales-fundamentos-teoricos/>
- Godaddy. (2018). *Godaddy*. Recuperado de <https://mx.godaddy.com/>
- Martínez, E. (2013). *ERP qué es y las ventajas de gestionar mi empresa con estas aplicaciones*. Recuperado de <https://www.iebschool.com/blog/ventajas-erp-digital-business/>
- Odoo. (2018). *Precios de Odoo*. Recuperado de https://www.odoo.com/es_ES/pricing
- ORACLE. (2018). *Oracle global pricing and licensing*. Recuperado de <http://www.oracle.com/us/corporate/pricing/price-lists/index.html>
- TuERP. (2018). *Tu ERP software*. Recuperado de <https://www.tuerp.com>

Anexos

ROMERO TEXTIL, S.A. DE C.V.
CATALOGO DE CUENTAS
Anexo 1



CATALOGO	DESCRIPCION CUENTA

1	ACTIVO
11	ACTIVO CORRIENTE
1101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES
110101	CAJA
11010101	Caja General
11010102	Caja Chica
110102	BANCOS
11010201	Scotiabank El salvador 240031256
11010202	Banco Agrícola cta 500-022705-1
11010203	Banco Azul
1102	CUENTAS POR COBRAR
110201	Isaac Otoniel García Vásquez
110202	Díaz Rivera S.A. de C.V.
110203	J.J. Café S.A. de C.V.
110204	Lancer Lmtda de C.V.
110205	Jorge Alberto Ascencio
110206	Estilográfica S.A. de C.V.
110207	Ricardo Alexander Chinchilla
110208	Industrias Topaz S.A. de C.V.
110209	Clientes Eventuales
11020901	Leo Saavedra
11020902	Oscar Argueta
11020903	Esperanza Rodríguez
11020904	Adelia Mejía
11020905	Ángel Segovia
11020910	Hugo Lazo
11020911	José Antonio Cáceres
11020912	Mónica González
11020913	Nery de Martínez
11020914	Cristina López
11020915	G&G Desing
11020916	Oscar Argueta
11020917	G&G Design
11020918	Rolando Machado
11020919	Miguel Ángel Mejía
11020920	Hugo Lazo
11020921	Adela Mejía
11020922	Juan Ramírez
11020923	Darío Alfaro
11020924	Julio Hernández
11020925	Félix Amílcar Herrera

11020926 Activersa S.A. de C.V.
11020927 Regioamerica S.A. de C.V.
11020928 José Los Ángeles Segovia
11020929 José Luis Valladares Aguilar
11020930 Roxana Deysi Servellon de Hernán
11020931 Walter Mauricio Gil Rodríguez
11020932 Marixa del Carmen Pineda Argueta
11020933 Nelda Ruth Membreno Hernández
11020934 Ruth María Domínguez de Herrera
11020935 Juan Alberto Ruiz Ruiz
11020936 Grupo Almix S.A. de C.V.
11020937 Taller Industrial San José
11020938 Leonardo Alfredo Ávila
11020939 Alma Josefina Ramírez de Berrier
11020940 Consorcio Tres S.A. de C.V.
11020941 Bolproes
11020942 Doris Elizabeth Alfaro
11020943 Leonardo Alfredo Ávila López
11020944 José Antonio Menjivar Salguero
11020945 Adilia Yolanda Menjivar de Ramir
11020946 Zami S.A. de C.V.
11020947 Teresa de Jesús Laínez Sánchez
11020948 Mr. Sello S.A. de C.V.
11020949 Úrsula López
11020950 Julio Arriola
11020951 santos Fuentes
11020952 Verónica Guerra
11020953 Adonay Vásquez
11020954 María Cruz Palacios
11020955 Isabel de Ayala
11020956 Ana luisa mena
11020957 Morelia Díaz
11020958 Carlos Uriel Torres Ramos
11020959 Aluminio de El Salvador S.A.
11020960 Raquel Beatriz Santos Mena
11020961 MK & Servicios Turísticos S.A.
11020962 Mercedes Eugenia Posada de Martí
11020963 B28 Solutions S.A. de C.V.
11020964 Servicios de Mensajería Salvador
11020965 Verónica de Jesús González de M
11020966 Luis Alonso Laínez Pineda
11020967 Creaciones Myreis S.A. de C.V.

11020968 Crhistian Alberto Carmona Santos
11020969 C+C S.A. de C.V.
11020970 William Alfredo Parades
11020971 Farik Ernesto Rivas Abrego
11020972 Silvia Patricia Cabezas
11020973 C&L Corporation S.A. de C.V.
11020974 José María Martínez Romero
11020975 Grupo Anita S.A. de C.V.
11020976 Miguel Enrique Valencia Santin
11020977 Medrano Flores S.A. de C.V.
11020978 Milagro Landaverde
11020979 María de la Paz Rivera
11020980 Moisés Pena
11020981 Miguel Platero
11020982 Heydi Benavides
11020983 María Medrano
11020984 María Luisa Mena
11020985 Karen Eunice Canjura de Romero
11020986 María Elena Granados
11020987 Técnica International S.A.
11020988 Duramas S.A. de C.V.
110210 José Alexander Montenegro
Machuc
110211 Galaxia deportes S.A. de C.V.
110212 Hermelinda del Carmen Valdivieso
110213 María Teresa García de López
110214 Mimotex S.A. de C.V.
110215 Troqueles Salvadoreños S.A. de C
110216 Elba Margarita Arteaga Alas
110217 Donny Alejandro Rodríguez
110218 Vasmar S.A. de C.V.
110219 José Ricardo Martínez Gómez
110220 Ana Margarita Palma de
Hernández
110221 Armando Salvador García Córdova
110222 Multipromociones S.A. de C.V.
110223 Jirhe Promociones S.A. de C.V.
110224 Lucia Moreno de Barillas
110225 Hasgal S.A. de C.V.
110226 Gloria Nohemy Mejía de Marín
110227 Eric Giovanni Mineros Cortez
110228 Adela Campos Avelar
110229 Pexilgraf S.A. de C.V.

110230 Empresas Adoc S.A. de C.V.
110231 Gloria Haydee Cedillos de Guarda
110232 Facosi S.A. de C.V.
110233 CSH Comercial S.A. de C.V.
110234 Raúl Molina Civallero
110235 Eugenia Margarita Rivas Martínez
110236 Broches y Cintas de El Salvador
110237 Rosa María Colato Navas
110238 José Antonio Huezo
110239 Grupo Multipublicitario S.A. de
110240 Karla Eugenia Grande Ramírez
110241 Ernesto Villalta Alvarado
110242 Elías Hernández
110243 Ricardo Meléndez
110244 Jorge Acevedo
110245 Héctor Guardado
110246 Julio Hernández
110247 Pedro Echeverría
110248 Mireya Flores
110249 Aldo Serpas
110250 Industrias Saya
110251 Guillermo Salvador Osorto Segura
110252 Elida Jovel
110253 Cristina Jovel
110254 María Carmen Guillen
110255 Jaime Argueta
110256 Antonio Menjivar
110257 Nicolás Clavel
110258 Esteban Bonilla
110259 Sanima S.A. de C.V.
110260 Konffetty S.A. de C.V.
110261 Icat S.A. de C.V.
110262 Teresa Flores Alfaro
110263 María del Transito Martínez
110264 Fashion Anac Industrias S.A.
110265 Luis Alonso Rosales
110266 Santiago Meléndez
110267 Cecilia Serrano
110268 Consorcio Tres S.A. de C.V.
110269 Promociones ID
110270 Alex Rivas
110271 Manuel Martínez
110272 Black Shirt

110273 Tito Hernández
110274 Hogarcito Nino Jesús de Praga
110275 Industrias del Uniforme
110276 Wilvatex
110277 Gladys Rodríguez
110278 Manuel Valladares
110279 Claudia Lorena Varela
110280 Dirección General de la PNC
110281 Ramón Campos
110282 Oscar Molina
110283 Inversiones Publicitarias
110284 Crilotec S.A. de C.V.
110285 Televisores Argueta S.A. de C.V.
110286 Industrias Viktor S.A. de C.V.
110287 Distribuidora del Jeans S.A.
110288 Industrias Monerva S.A. de C.V.
110289 Farmaregistros S.A. de C.V.
110290 Distribuidora Productos promoción
110291 Carlos Eduardo Paredes
110292 Anra S.A. de C.V.
110293 María Argentina Martínez Rivas
110294 Clara Melara de Monge
110295 Ana Cecilia Torres Crespín
110296 Ana Alicia Maya
110297 Centro de Imágenes Mamarias
S.A.
110298 Ana Gladys Córdova López
110299 Otros Clientes
11029901 Daniel Girón
11029902 Comité de Artesanos de
Ayutuxtepeque
11029903 Onerak
11029904 Xiomara Duran Flores
11029905 Erica Bojórquez
11029906 Aida Mejía de Gutiérrez
11029907 Cidha de Portillo
11029908 Industria Florenzi S.A. de C.V.
11029909 Cimotris S.A. de C.V.
11029910 Asociación de Señoras de la
Caridad
11029911 Digital Colors S.A. de C.V.
11029912 Ingeniería y Distribución S.A.
11029913 Julio Martínez Andrés

11029914 Ana Verbelt Rodríguez Arévalo
11029915 Recom S.A. de C.V.
11029916 Gladys Méndez Cerrato de Pinto
11029917 Juan Miguel Campos
11029918 Melissa Pena
11029919 Alba Estela Buruca
11029920 Pablo Gámez
11029921 Giovanni Melara Alas
11029922 Roberto Osorio
11029923 Linda Fuentes
11029924 Jeannette González
11029925 Melody Moto
11029926 Aida Mejía de Gutiérrez
11029927 Milagro Santos
11029928 Javier Navarrete
11029929 Hugo Monge
11029930 Otoniel Martínez
11029931 Juan Francisco Cocar
11029932 Teresa Pérez Melara
11029933 Industrias Denim S.A. de C.V.
11029934 Iván Viche
11029935 Margoth de Recinos
11029936 Gabriela González
11029937 Ana Guadalupe Portillo
11029938 Kilmer Portillo
11029939 Destacamento Nø 2
11029940 Erasmo Bolaños
11029941 Pioquinto Henso Ramírez
Panameño
11029942 Distribuidora Jaguar S.A. de C.v
11029943 Ruth Elizabeth García de Flores
11029944 Dolores Edith Pena Palacios
11029945 Esebesa S.A. de C.V.
11029946 Tecnología Comercio y Servicio S
11029947 Distribuidora Ilusión S.A. de C.
11029948 QTV Producciones S.A. de C.V.
11029949 HMM International S.A. de C.V.
11029950 Tatiana Vanessa Flores Flamenco
11029951 José Gerardo Pénate
11029952 Jorge Ernesto González Guzmán
11029953 Pamira S.A. de C.V.
11029954 Rommel Portillo
11029955 Clientes de Contado

11029956 José Agustín Beltrán Bonifacio
11029957 Surfing Pacífica S.A. de C.V.
11029958 David Rene Martínez Colucho
11029959 Pragi S.A. de C.V.
11029960 Kollatos Fashion S.A. de C.V.
11029961 Insinca
11029962 Promo Suply El Salvador S.A.
11029963 Bianchi y Asociados S.A. de C.V.
11029964 Sonia Argentina de Hernández
1103 DOCUMENTOS POR COBRAR
1104 OTROS DEUDORES
110401 Jorge Alberto Ardón
110402 José Francisco Sanabria
110403 Juan José López Ascencio
110404 Guadalupe Concepción Rodríguez
110405 Rafael Edgardo Vallejos
110406 Juan Fortis Echeverría
110407 técnica International S.A. de C.
110408 Luis Alonso Villalobos
110409 Maira Rubidia Corvera
110410 Karla María Ticas
110411 Liliana esmeralda Portillo Méndez
110412 Alexander Zúñiga Chávez
110415 Bordados Rápidos S.A. de C.V.
110416 Varios
110417 Rubén Contreras Velásquez
110418 Priscila Raquel Méndez
110419 Juan Gerardo Fortis
110420 Moisés Leao Gutiérrez
110421 Ricardo Ernesto Rivas
110422 Carlos Alberto Rodríguez
110423 Rodolfo Alexander Rivas
Hernández
110424 Lucia Esmeralda Gil
110425 Edwin Ronald Alegría
110426 Marlon Antonio Bolaños
110427 Natalia María Fernández de Moral
110428 Carmen Martínez
110429 Jessica Gabriela Trejo
110430 Gloria del Carmen Rodríguez
110431 Luciana Geraldina Fortis R.
110432 José Adalberto Navarro
110433 Carlos Armando Pérez

- 110434 Iván Benjamín García
- 110435 Elguis Armida Arévalo
- 110436 Manuel Humberto Pérez Guzmán
- 110437 Luciana G.F
- 110438 Jeziel Benjamín Sánchez Jovel
- 110439 HMM International S.A.
- 110440 Emilio Enrique Carbonell
- 1105 INVENTARIOS
- 110501 Materia Prima
- 11050101 Hilos
- 110502 Productos en Proceso
- 110503 Producto Terminado
- 110504 Inventario Repuestos/Accesorios
- 11050401 Repuestos
- 1106 IVA CREDITO FISCAL
- 110601 Compras Locales
- 110602 Importaciones
- 110603 IVA Percibido Compras
- 110604 IVA Retenido Clientes
- 110605 IVA por Aplicar
- 1107 INVERSIONES
- 1108 PAGOS ANTICIPADOS
- 110801 Pagos Anticipados
- 12 ACTIVO NO CORRIENTE
- 1201 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
- 120101 BIENES MUEBLES
- 12010101 Mobiliario y Equipo de Oficina
- 12010102 Vehículos de Reparto
- 12010103 Maquinaria y Equipo Industrial
- 120102 Bienes Inmuebles
- 12010201 Terrenos
- 12010202 Edificaciones
- 1202 DEPRECIACION ACUMULADA
- 120201 Deprec. Mob. y Equipo Oficina
- 120202 Depreciación Vehículos de Reparto
- 120203 Depreciación Edificaciones
- 120204 Depreciación Maquinaria y Equipo
- 1203 PROPIEDADES DE INVERSION
- 1204 IMPUESTOS DIFERIDOS
- 120401 Pago a Cuenta Presente Ejercicio
- 120402 Pago a Cuenta Ejercicio Anterior
- 1205 Gastos de Organización
- 120501 Gastos de Organización

- 1206 DEFICIT
 - 120601 Perdida Presente Ejercicio
 - 120602 Perdida de Ejercicios Anteriores
- 2 PASIVO
 - 21 PASIVO CORRIENTE
 - 2101 PROVEEDORES
 - 210101 Emilio Enrique Carbonell Lahud
 - 210102 Insumos Textiles de El Salvador
 - 210103 H.M.M. International S.A. de C.V
 - 210104 Tomas Alejandro Figueroa Franco
 - 210105 Denim Industries S.A. de C.V.
 - 210106 Ernesto Villalta Alvarado
 - 210107 Raimundo Alberto López Lara
 - 210108 Facosi S.A. de C.V.
 - 210109 Técnica International S.A. de C.
 - 2102 ACREEDORES DIVERSOS
 - 210201 Juan T.Fortis
 - 210202 Levantamientos Topográficos S.A.
 - 210203 Tobías Chávez Mayorga
 - 210204 Bordados Rápidos S.A.
 - 210205 Luciana Geraldina Fortis
 - 210206 José Humberto Gil
 - 210207 Caja Chica
 - 210208 I.S.S.S.
 - 210209 AFP Crecer
 - 210210 AFP Confía
 - 210211 IPSFA
 - 210212 CAESS
 - 210213 Técnica International S.A. de CV
 - 210214 Telecom-Publicar, Directorios S.A
 - 210215 CTE S.A. de C.V.
 - 210216 Ana Cecilia Torres Crespín
 - 210217 Rubén Contreras Velásquez
 - 210218 Ríos Umaña S.A. de C.V.
 - 210219 Ana Delmy Rivera González
 - 210220 Evelyn Ester Romero
 - 210221 Moisés López García
 - 210222 Esther Alejandra Molina Mejía
 - 210223 Eduardo Enrique Duran
 - 2103 PROVISIONES/RETENCIONES POR PAGA
 - 210301 PROVISIONES
 - 21030101 Honorarios

21030102 Impuestos Municipales
21030103 Alquileres
21030104 Pago a Cuenta
21030105 Impuesto sobre la Renta
21030106 IVA por Pagar
210302 Retenciones Laborales
21030201 I.S.S.S.
21030202 Impuesto s/Renta a Empleados
21030203 AFP Crecer
21030204 AFP Confía
21030205 Retenciones renta a Profesionales
21030206 Procuraduría General de la Republica
21030207 IPSFA
21030208 Descuentos por Aplicar
210303 Sueldos por pagar
21030301 Sueldos por pagar Producción
21030302 Sueldos por Pagar Admón.
21030303 Aguinaldos por Pagar
21030304 Vacaciones por Pagar
2104 IVA-DEBITO FISCAL
210401 IVA Consumidor Final
210402 IVA a Contribuyentes
210403 IVA Retenido Clientes
2105 DIVIDENDOS POR PAGAR
2106 ANTICIPOS DE CLIENTES
210601 Anticipos de Clientes
2107 CUENTAS POR PAGAR
210701 Tomas Alejandro Figueroa Franco
22 PASIVO NO CORRIENTE
2201 CUENTAS Y DOC. POR PAGAR L.PLAZO
220101 Cuentas por Pagar
22010101 -----
220102 Documentos por Pagar
22010201 -----
3 PATRIMONIO
31 CAPITAL, RESERVAS Y SUPERAVIT
3101 CAPITAL
310101 Capital Social Minino
310102 Capital Social Mínimo Variable
3102 RESERVA LEGAL

310201 Reserva Legal
3103 UTILIDADES A DISTRIBUIR
310301 Utilidad Ejercicio Presente
310302 Utilidad Ejercicios Anteriores

4 CUENTAS DE RESULTADO DEUDOR

41 COSTO DE VENTAS
4101 Costo de Ventas
4102 COSTO DE PRODUCCION
410201 MATERIA PRIMA
41020101 Hilos
41020102 Pllum
41020103 Tirros y Adhesivos
41020104 Telas
41020105 Agujas
41020106 Encendedores
41020107 Pegamento
41020108 Solventes y aditivos
41020109 Otros Materiales
410202 MANO DE OBRA DIRECTA
41020201 Salarios
41020202 Horas Extras
41020203 Honorarios
41020204 Nocturnidad
41020205 Bonificaciones y Gratificaciones
410203 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION
41020301 Salarios Indirectos
41020302 Servicio Eléctrico
41020303 Servicio Telefónico
41020304 Horas Extras
41020305 Productos de Limpieza
41020306 Transporte y Viáticos
41020307 Productos de limpieza producción
41020308 Agua Potable Taller
41020309 Combustible y lubricantes
41020310 Honorarios
41020311 Cuota Patronal AFP Crece
41020312 Cuota Patronal AFP Confía
41020313 Cuota patronal IPSFA
41020314 Depreciación Acumulada
41020315 Insaforp
41020316 Papelería y Útiles

41020317 Mantenimiento Local Taller
41020318 Cuota Patronal ISSS
41020319 Tasas Municipales
41020320 Repuestos/Accesorios Maquinaria
41020321 Muestras
41020322 Parqueo y Otros
41020323 Indemnizaciones Laborales
41020324 Vacaciones al Personal
41020325 Aguinaldos
41020326 Bonificaciones y Gratificaciones
41020327 Arrendamiento Financiero
41020328 Mobiliario y Equipo
41020329 Mantenimiento Maquinaria Taller
41020330 Prendas de Vestir
41020331 Varios
41020332 Estampados
41020333 Comunicaciones
42 GASTOS DE OPERACION
4201 GASTOS DE ADMINISTRACION
420101 Recurso Humano
42010101 Sueldos y Salarios
42010102 Comisiones
42010103 Bonificaciones
42010104 Gratificaciones
42010105 Horas Extras
42010106 Dietas
42010107 I.S.S.S.
42010108 Vacaciones
42010109 Aguinaldos
42010110 Indemnizaciones
42010111 Viáticos
42010112 Gastos de Representación
420102 Servicios Públicos
42010201 A.F.P.
42010202 Agua
42010203 Energía Eléctrica
42010204 Comunicaciones
42010205 Tasas Municipales
42010206 Cuota Patronal IPSFA
42010207 Insaforp
420103 Requerimiento Operativo
42010301 Papelería y Útiles
42010302 Mantenimiento de Vehículos

- 42010303 Combustible y Lubricantes
- 42010304 Pasajes
- 42010305 Almacenaje
- 42010306 Suscripciones
- 42010308 Transporte y Fletes
- 42010309 Refrenda de Vehículos
- 42010310 Mobiliario y Equipo de Oficina
 - 420104 Servicios profesionales
- 42010401 Honorarios
 - 420105 Mantenimiento
- 42010501 Alquileres
- 42010502 Mantenimiento de Local
- 42010503 Mantenimiento Equipo y Muebles
- 42010504 Aseo y Limpieza
- 42010505 Vigilancia y Seguridad
- 42010506 Mantenimiento Equipo Informático
 - 420106 Depreciaciones
- 42010601 Depreciación Acumulada
 - 420107 Obligaciones Fiscales
- 42010701 Impuestos Fiscales
- 42010702 Impuestos Municipales
- 42010703 Matriculas
- 42010704 Vialidades
- 42010705 Solvencias
 - 420108 Gastos Diversos
- 42010801 Seguros
- 42010802 Atenciones Empleados y Clientes
- 42010803 Donaciones
- 42010804 Publicidad y Propaganda
- 42010805 Repuestos y Accesorios
- 42010806 Capacitación al Personal
- 42010807 Varios
- 42010808 Derechos Registrales CNR
 - 4202 GASTOS DE VENTA
 - 420201 Recursos Humanos
 - 42020101 Sueldos y Salarios
 - 42020102 Comisiones
 - 42020103 Bonificaciones
 - 42020104 Gratificaciones
 - 42020105 Horas Extras
 - 42020106 Dietas
 - 42020107 I.S.S.S.
 - 42020108 Vacaciones

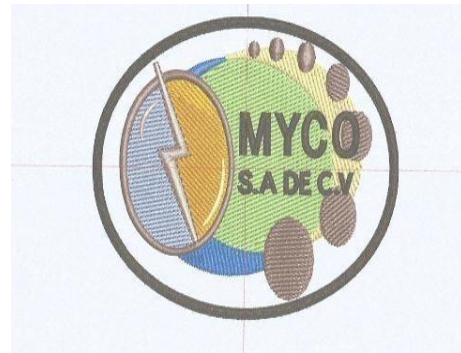
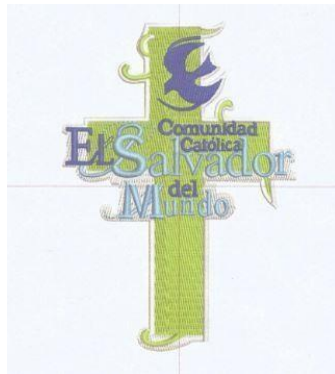
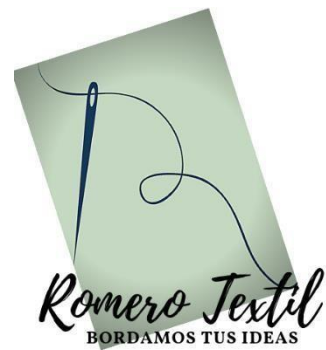
- 42020109 Aguinaldos
- 42020110 Indemnizaciones
- 42020111 Viáticos
- 42020112 Gastos de Representación
 - 420202 Servicios Públicos
- 42020201 A.F.P.
- 42020202 Agua
- 42020203 Energía Eléctrica
- 42020204 Comunicaciones
 - 420203 Requerimiento Operativo
- 42020301 Papelería y Útiles
- 42020302 Mantenimiento de Vehículos
- 42020303 Combustible y Lubricantes
- 42020304 Pasajes
- 42020305 Almacenes
- 42020306 Suscripciones
- 42020308 Transporte y Fletes
- 42020309 Aseo y Limpieza
 - 420204 Servicios Profesionales
- 42020401 Honorarios
 - 420205 Mantenimiento
- 42020501 Alquileres
- 42020502 Mantenimiento de Local
- 42020503 Mantenimiento Equipo y Muebles
- 42020504 Aseo y Limpieza
- 42020505 Vigilancia y Seguridad
 - 420206 Depreciación
- 42020601 Depreciación Acumulada
 - 420207 Obligaciones Fiscales
- 42020701 Impuestos Fiscales
- 42020702 Impuestos municipales
- 42020704 Vialidades
 - 420208 Gastos Diversos
- 42020801 Seguros
- 42020802 Atenciones Empleados y Clientes
- 42020803 Donaciones
- 42020804 Publicidad y Propaganda
- 42020805 Repuestos y Accesorios
- 42020806 Capacitación al Personal
- 42020807 Varios
- 42020808 Proporcionalidad IVA
- 42020809 Uniformes al Personal
- 42020810 Mantenimiento Equipo Informático

- 42020811 Cuentas Incobrables
 - 4203 GASTOS FINANCIEROS
 - 420301 Intereses
 - 420302 Comisiones
 - 420303 Gastos Bancarios
 - 420304 Seguros
 - 420305 Descuento por Pronto pago
 - 420306 Impuestos
 - 4204 OTROS GASTOS
 - 420401 Otros Gastos
 - 420402 No deducibles
 - 5 CUENTAS DE RESULTADO ACREEDOR
 - 51 INGRESOS DE OPERACION
 - 5101 VENTAS
 - 510101 Venta de Bordados
 - 510102 Dividendos
 - 5102 OTROS INGRESOS
 - 510201 Intereses
 - 510202 Dividendos
 - 510203 Alquileres
 - 510204 Recuperación de Gastos
 - 510205 Ganancia de Capital
 - 510206 Varios
 - 6 CUENTA LIQUIDADORA DE RESULTADOS
 - 61 RESULTADOS
 - 6101 PERDIDAS Y GANANCIAS
 - 610101 Pérdidas y Ganancias

ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

CATALOGO DE PRODUCTO TERMINADO

Anexo 2









ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

INFORMACION REQUERIDA PARA LA CREACION DE PROVEEDORES

Anexo 3



Proveedores / Nuevo

☒ Individual ☐ Compañía

Activo

0 Reuniones

0 Actividades

0 Facturas de ...

0 Compras

Dirección

Sitio web

Etiquetas

Puesto de trabajo

Teléfono

Móvil

Fax

Correo electrónico

Título

Idioma

Contactos y direcciones

Notas internas

Ventas y Compras

Contabilidad

ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

INFORMACION REQUERIDA PARA LA CREACION DE PROVEEDORES

Anexo 3



Proveedores Proveedores x

[Crear](#) 1-6 / 6 [<](#) [>](#) [⌵](#) [⌶](#)

 COPLASA San Salvador, El Salvador servicioalcliente@coplaza.com.sv ★1 📅1 🛒3	 EMILIO E. CARBONELL 🛒5	 GRUPO ELITEX (HERMES RAFAEL HERNANDEZ CASTILLO) San Salvador, El Salvador ventas.grupoelitexinterna@gmail.com 🛒2
 HMM INTERNATIONAL San Marcos 🛒2	 INTERNATIONAL DE FILAMENTOS 🛒1	 Textiles Supremos San Salvador, El Salvador 🛒1

Proveedores Proveedores x

[Crear](#) [Importar](#) 1-6 / 6 [<](#) [>](#) [⌵](#) [⌶](#)

☐ Nombre	Teléfono	Correo electrónico
☐ COPLASA	2535-4555	servicioalcliente@coplaza.com.sv
☐ EMILIO E. CARBONELL		
☐ GRUPO ELITEX (HERMES RAFAEL HERNANDEZ CASTILLO)	2564 5656	ventas.grupoelitexinterna@gmail.com
☐ HMM INTERNATIONAL	2565-5000	
☐ INTERNATIONAL DE FILAMENTOS		
☐ Textiles Supremos	2223 3033	

ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

INFORMACION REQUERIDA PARA LA CREACION DE CLIENTES

Anexo 4



Cientes / Nuevo

[Guardar](#) [Descartar](#)

☒ Individual ☐ Compañía

Nombre

Compañía

Activo

0 Oportunidades

0 Reuniones

0 Actividades

0,00 Facturado

0 Ventas

Dirección

Calle...

Calle 2...

Ciudad Estado C.P.

País

Sitio web

Por ejemplo, www.odoo.com

Etiquetas

Etiquetas...

Puesto de trabajo

p.e. Director de Ventas

Teléfono

Móvil

Fax

Correo electrónico

Título

Idioma

Spanish (MX) / Español (MX)

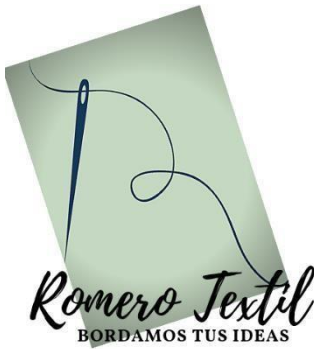
Contactos y direcciones Notas internas Ventas y Compras Contabilidad

[Crear](#)

ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

INFORMACION REQUERIDA PARA LA CREACION DE CLIENTES

Anexo 4



Clientes

Clientes x Buscar...

1-8 / 8

Crear

 ACACU DE RL
La Unión, El Salvador
★1 \$1

 Alcaldia S.S.
San Salvador, El Salvador
info@sansalvador.gob.sv
★1 \$1

 C807 Consolidados
San Salvador, El Salvador
★1

 Cadena Central 103.7
La Libertad, El Salvador
elena.reyes@mail.utec.edu.sv
★3 \$1

 Colegio Santa Cecilia
Santa Tecla, El Salvador
informacion@santacecilia.edu.sv
★1 \$1 \$2

 Lovable
La Libertad, El Salvador

 Restaurante Don Li
San Salvador, El Salvador
★1

 Romero Textil
romerotextilsv@gmail.com
★4

Clientes

Clientes x

Buscar...

1-8 / 8

Crear

Importar

☐	Nombre	Teléfono	Correo electrónico
☐	ACACU DE RL		
☐	Alcaldia S.S	2511 6000	info@sansalvador.gob.sv
☐	C807 Consolidados		
☐	Cadena Central 103.7	2289-1037	cadena.central1037@gmail.com
☐	Colegio Santa Cecilia	25238800	informacion@santacecilia.edu.sv
☐	Lovable	2261-1975	
☐	Restaurante Don Li	25324554	
☐	Romero Textil		romerotextilsv@gmail.com



ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

MANUAL DE USUARIO ODOO

Anexo 5

MANUAL DE USUARIO ODOO

Guía de aplicación para usuarios finales Romero Textil

Abstracto

Una guía introductoria para los usuarios finales de Odoo. Tutoriales prácticos, paso a paso para las aplicaciones de Romero Textil.



CADE
Consultores

DELINEANDO EL FUTURO DEL TRABAJO

Odoo es el mejor software de gestión para llevar adelante una empresa. Millones de usuarios satisfechos trabajan de una mejor manera con nuestras aplicaciones integradas.

Start Now. It's Free

Schedule a demo



El fin de las integraciones problemáticas.

Con más de 10 000 aplicaciones, Odoo cubre todas sus necesidades empresariales con una solución de un solo paso: ya no se requieren interfaces entre software diferentes. Las aplicaciones de Odoo se integran perfectamente entre sí, lo que le permite automatizar por completo los procesos de su empresa.



"Hemos reemplazado 14 aplicaciones diferentes y hemos aumentado las ganancias en un 10 % de la noche a la mañana".

— Marc Peeters, General Manager of the Vending Division

sodexo

Una propuesta de valor exclusivo

Todo lo que necesita en una experiencia de usuario de primera categoría.

El modelo de código abierto de Odoo nos ha permitido aprovechar los conocimientos de miles de desarrolladores y expertos en el mundo empresarial para construir cientos de aplicaciones en solo unos años.

Con bases tecnológicas potentes, la estructura de Odoo es única. Ofrece usabilidad de la más alta calidad en todas las aplicaciones.

Las mejoras en usabilidad realizadas en Odoo se implementarán directamente en todas nuestras aplicaciones totalmente integradas.

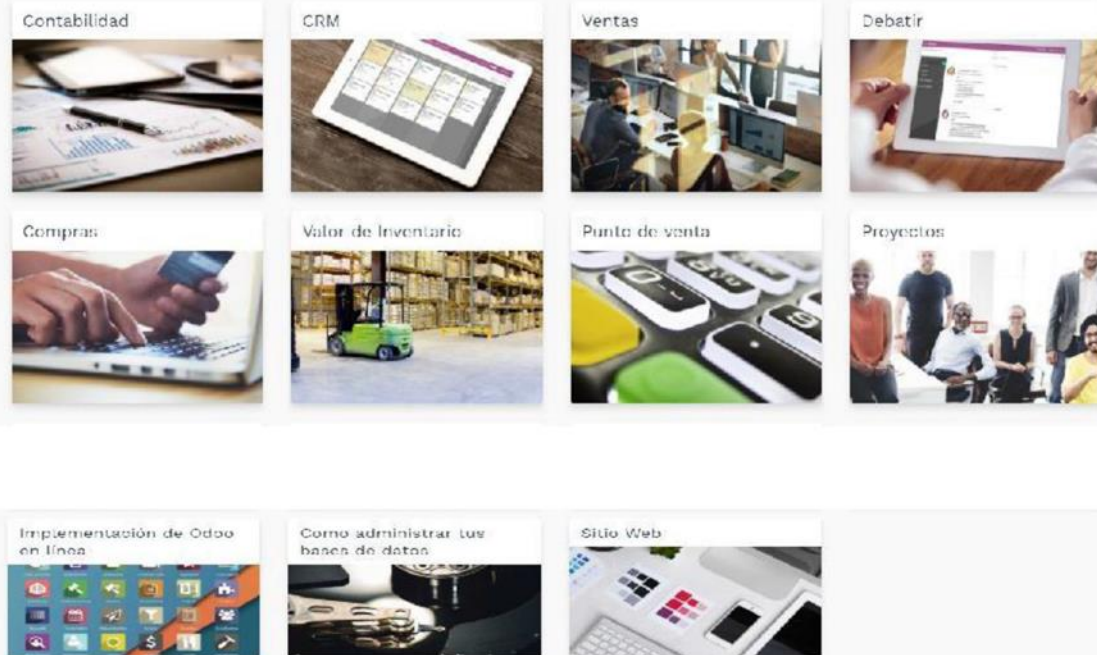
De esa manera, Odoo evoluciona mucho más rápido que cualquier otra solución.





Documentación de usuario de Odoo

Aplicaciones



odoo

Community

GitHub
Download
Forum
Translations
Meeting notes
FAQ

Services

Editions
Cloud Pricing
Upgrade
Find a partner
Become a partner
Education
Security

About us

Our company
Contact
Events
Blog
Customers
Jobs

Odoo is a suite of open source business apps that cover all your company needs: CRM, accounting, HR, inventory, project management, and more. Odoo's unique value proposition is to be at the same time very easy to use and fully integrated.

DEFINICIONES

MÓDULO INVENTARIOS

Bodega: Una bodega en Odoo es una ubicación donde almacena sus productos. Puede ser física o una bodega virtual. Puede ser una tienda o un depósito.

Ubicación: las ubicaciones son usadas para estructurar zonas de almacenamiento dentro de una bodega. Adicionalmente a las ubicaciones internas (su bodega), Odoo tiene ubicaciones para proveedores, clientes, contrapartes de pérdida de inventario, etc.

Lotes: los lotes son un lote de productos identificado con un único código de barras o número de serie. Todos los ítems de un lote son del mismo producto (ej. un set de 24 botellas). Usualmente, los lotes vienen de los lotes de órdenes de producción o adquisiciones.

Número de Serie: Un número de serie es un identificador único de un producto específico. Técnicamente, los números de serie son similares a tener un lote de 1 único ítem.

Unidad de Medida: Define como la cantidad de productos es expresada. Metros, Libras, Paquete de 24, Kilogramos, La unidad de medida de la misma

categoría (ej: tamaño) puede convertirse a otras (m, cm, mm) usando un radio fijo.

Consumible: Un producto para el cual no desea administrar el nivel de inventario (no cantidad a la mano o estimada) pero que puede recibir y entregar. Cuando se requiere de este producto, Odoo supone que Ud. siempre tiene suficiente inventario.

Almacenable: Un producto del cual desea administrar nivel de inventario.

Empaque: Un empaque contiene varios productos (identificado o no por número de serie/lotos). Ejemplo: una caja contiene cuchillos y tenedores.

Adquisición: Una adquisición es un requerimiento para una cantidad específica de productos en una ubicación específica. Las adquisiciones son automáticamente impulsadas por otros documentos: Órdenes de Venta, Reglas Mínimas de Inventario, y Reglas de Adquisición. Puede impulsar la adquisición manualmente. Cuando las adquisiciones son impulsadas automáticamente, debe poner atención a las excepciones (ej. un producto debe ser comprado desde un proveedor, pero no hay proveedor definido).

Rutas: las rutas definen caminos que el producto debe seguir. Las rutas pueden ser aplicables o no, dependiendo del producto, líneas de orden de venta, bodega, Para llenar una adquisición, el sistema buscará las reglas que pertenecen a las rutas que están definidas en el producto/orden de venta relacionado.

Reglas de Impulso: Las reglas de impulso presionan cuando los productos ingresan a una ubicación específica. Estas automáticamente trasladan el producto a la nueva ubicación. Si una regla de impulso puede ser utilizada o no depende de las reglas aplicables.

Reglas de Adquisición o Reglas de Arranque: Las reglas de adquisición describen como las adquisiciones en ubicaciones específicas deben ser llenadas ej.: de donde debe venir el producto (ubicación de origen), si la adquisición es MTO o MTS.

Grupo de Adquisición: Las rutas y reglas definen los movimientos de inventario. Para cada regla, un tipo de documento es proveído: Envío, Empaque, Orden de Entrega, Orden de Compra, Los movimientos son agrupados dentro del mismo tipo de documento si su grupo de adquisición y ubicaciones son las mismas.

Movimientos de Inventario: Los movimientos de inventario representan el tránsito de la mercancía y materiales entre ubicaciones.

Cantidad A La Mano: La cantidad de un producto específico que actualmente se encuentra en una bodega o ubicación.

Cantidad Estimada: La cantidad de productos que puede vender para una bodega específica o ubicación. Es definido como la Cantidad a la Mano - Órdenes de Entrega Futuras + Futuros despachos entrando + Futuras unidades producidas.

Reordenando las Reglas: Estas definen las condiciones en las que Odoo automáticamente impulsará un requerimiento de adquisición (comprar a un proveedor o lanzar una orden de producción). Son impulsadas cuando la cantidad estimada encuentra la regla de inventario mínimo.

Cruce-de-Andén: El cruce-de-andén es una práctica en logística que define el descargue entrante de materiales desde un semi-trailer o camión o un vagón de tren y cargar estos materiales directamente a camiones, trailers, o vagones de tren saliendo, sin bodegaje entre ellos. (no va al inventario, directamente desde la entrada a la zona de empaque).

Envío-Directo: el movimiento de productos desde el proveedor/fabricante directamente al cliente (puede ser minorista o consumidor) sin pasar por los usuales canales de distribución. Los productos son enviados directamente desde el proveedor al cliente, sin pasar a través de su propia bodega.

Estrategias de Traslado: la estrategia a usar para seleccionar que producto seleccionar para una operación específica. Ejemplo: FIFO, LIFO, FEFO.

Estrategias de Entrada de Inventario: la estrategia a usar para decidir cuál ubicación de un producto específico debe ser configurada cuando se llegue a alguna parte. (Ejemplo: los cables van en la estantería 3, bodega A)

Desperdicio: Un producto que está roto u obsoleto. Desperdiciar un producto lo elimina del inventario.

MÓDULO CRM

CRM (Gestión de relaciones con clientes): Sistema para la gestión de las interacciones de la empresa con los clientes actuales y futuros. A menudo implica el uso de la tecnología para organizar, automatizar y sincronizar las ventas, marketing, servicio al cliente y soporte técnico.

Ciclo de ventas: Secuencia de fases utilizadas por una empresa para convertir un prospecto en un cliente.

Flujo de trabajo: Representación visual del proceso de ventas, desde el primer contacto hasta la venta final. Se refiere al proceso mediante el cual se genera, califica y cierran las iniciativas a través del ciclo de ventas.

Etapas de venta: En el CRM de Odoo, las etapas definen la situación de la oportunidad, si está en su ciclo de ventas y su probabilidad de cerrar la venta.

Iniciativa: Alguien que tenga conocimiento de la empresa o alguien que usted decida perseguir la venta, incluso si ellos no saben acerca de la empresa todavía.

Oportunidad: Una iniciativa que ha mostrado interés en conocer más acerca de sus productos/servicios y, por tanto, ha sido entregado a un representante de ventas

Cliente: En el CRM de Odoo, un cliente se refiere a cualquier contacto dentro de su base de datos, si se trata de una iniciativa, una oportunidad, un cliente o una empresa.

Indicador Clave de Rendimiento (KPI): Un Indicador Clave de Rendimiento es un valor mensurable que demuestra la eficacia que la compañía está logrando los objetivos clave del negocio. Las organizaciones utilizan indicadores clave de rendimiento para evaluar su éxito en los objetivos de largo alcance.

Puntaje de las Iniciativas: Sistema de asignación de una puntuación positiva o negativa a los prospectos en función de su actividad en la web y la información personal con el fin de determinar si están "listos para la venta" o no.

Vista Kanban: En Odoo, la vista Kanban es una herramienta de visualización del flujo de trabajo a medio camino entre una vista de lista y no editable forma de la vista y la visualización de los registros como "tarjetas". Los registros pueden ser agrupados en columnas para el uso en la visualización del flujo de trabajo o manipulación (por ejemplo, las tareas o la gestión del trabajo-curso), o no agrupados (utilizan simplemente para visualizar registros).

Vista de Lista: Vista que permite poder ver los objetos (contactos, empresas, tareas, etc.) enumerados en una tabla.

Generación de Iniciativas: Proceso por el cual la empresa recoge datos relevantes sobre clientes potenciales con el fin de permitir una relación y empujarlos más abajo en el ciclo de ventas.

Campaña: Conjunto coordinado de acciones enviados a través de varios canales a un público objetivo y cuyo objetivo es generar clientes potenciales. En el CRM de Odoo, se puede vincular una iniciativa a la campaña que viene con el fin de medir su eficacia.

MÓDULO COMPRAS

Interfaz de usuario moderna: Una interfaz de usuario rápida diseñada para la gestión moderna de inventario. Conseguir más trabajo hecho con menos esfuerzo con o sin escáneres de códigos de barras.

Acuerdo de compra abierta: De forma recurrente y durante un periodo de tiempo concreto, compre productos de un proveedor a un precio negociado.

Ofertas de compra: Lance ofertas de compra, integre las respuestas del proveedor en el proceso y compare propuestas. Elija la mejor oferta y envíe órdenes de compra fácilmente. Luego realice informes para analizar la calidad de sus proveedores.

Crear RfQs para sus proveedores: Configurar cada producto para enviar Solicitudes de Presupuesto para cada uno de sus proveedores.

Enviar solicitudes a través de mensajes o por email: Enviar RfQ por email directamente desde la aplicación o imprimirlas y enviarlas por correo, todo con solo un clic.

Conseguir ofertas para múltiples artículos: Enviar RfQs para múltiples productos a la vez.

Personalizar su mensaje: Añadir un mensaje personalizado a los proveedores para cada tipo de RfQs enviado.

Automatizar el proceso: Ahorrar tiempo configurando reglas para enviar automáticamente RfQs a sus proveedores basados en sus niveles de stock.

Monitorizar RfQs y pedidos: Monitorizar el estado de sus presupuestos pedidos, de la cantidad de pedidos y de la fecha esperada de entrega. No más generación de borradores PO. Autocompletar cuando se genera un borrador de factura.

Gestionar productos entrantes: Monitorizar su stock y determinar la cantidad y ubicaciones de cada lote de artículos que reciba.

Pedido automático: Establecer reglas de compra para encargar de forma automática los artículos necesarios basados en nivel de stock, mínimas cantidades por ubicación o por proveedor, ventas u otros parámetros.

Crear borradores: Diseñar borradores de facturas que puede modificar fácilmente o cancelar después.

Controlar pedidos futuros: Monitorizar pedidos que han sido creados para una fecha futura.

Manejar movimientos internos: Organizar el movimiento de artículos entre dos ubicaciones que posee.

Crear productos: Definir precio de venta, tipo, código de barras y referencias para diferenciar fácilmente productos similares.

Añadir referencia proveedor: Añadir la referencia usada por cada proveedor para cada artículo para hacerlo más fácil de encontrar tanto para ellos como para usted.

Añadir variantes de productos: Añadir variaciones como color, capacidad de memoria, etc. en los productos para obtener una lista más clara de productos.

Definir reglas de compra: Referenciar a todos los distribuidores que distribuyen el artículo, ordenarlo por prioridad y registrar el tiempo de entrega y la cantidad mínima para ahorrar tiempo en nuevos pedidos.

Filtros de búsqueda ideal: Buscar productos con la referencia del proveedor en el encargo de la compra.

Comprobar stock y disponibilidad: Mantener la monitorización de stocks, pedidos entrantes y disponibilidad de producto.

Especificar la ubicación del almacenaje: Definir la posición exacta de los productos en su almacén.

Crear condiciones de venta: Definir la longitud de la garantía y especificar el cliente y los tiempos del lead fabricante.

Añadir POS y especificaciones de la web: Añadir especificaciones al producto para su punto de venta o para la web.

Incluir reglas de contabilidad: Especificar la categoría de su cuenta y definir las cuentas de cliente y proveedor y los impuestos.

Escritorios: Usar escritorios predefinidos o construir el suyo propio con el motor avanzado de informes. Compartir filtros con el equipo.

Previsiones de inventario: Obtener previsiones de disponibilidad de producto basadas en órdenes de venta confirmadas, órdenes de compra u órdenes de fabricación, así como ventas internas.

Conciliación automática entre empresas: Ahorrar gran cantidad de tiempo y esfuerzo en todas las transacciones hechas entre las empresas de su grupo - las transacciones se concilian automáticamente en todos los módulos, por ejemplo, ventas espejo automáticas y establecimiento de pedido en multiempresas.

Un entorno Odoo para múltiples empresas: Gestionar múltiples empresas en un único entorno Odoo.

¿Qué es un ERP?

Una definición sencilla de qué es un ERP (Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales) es un conjunto de sistemas de información que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad.

El ERP funciona como un sistema integrado, y aunque pueda tener menús modulares, es un todo. Es decir, es un único programa con acceso a una base de datos centralizada.



¿Por qué Odoo es funcional?

Es la aplicación idónea para solucionar los problemas de gestión de la empresa, obtener datos sobre los que apoyar la toma de decisiones.

La estructura modular de Odoo le permite ofrecer una amplísima cobertura funcional en todas las áreas de negocio, permitiendo ajustarse a casi cualquier necesidad:

- Ventas.

- MANUAL DE USUARIO ODOO
- Compras.
- Gestión de proyectos.
- Producción.
- Contabilidad.
- Contabilidad analítica.
- Gestión financiera.
- Cuadros de mandos.
- Recursos humanos.
- Entornos multicompañía y multidivisa.
- CRM, gestión de servicios postventa.

Dichas características le permitirán a Romero Textil fortalecerse como entidad y maximizar sus operaciones, ya que como se mencionó anteriormente se detectaron seis grandes áreas de oportunidad las cuales si los propietarios le proporcionan continuidad y aplicación de “mejores prácticas”, logrará solventarlas, ya que el ERP le facilitará el control de los inventarios, planificación de la producción y sus resultados en tiempo real, accesibilidad desde cualquier dispositivo con conexión a internet.



Aplicaciones

- **Inventarios:**

Control de las existencias de la compañía, entradas, salidas, transferencias, y sus respectivos métodos de valuación como; Costo Promedio, PEPS, UEPS.

MANUAL DE USUARIO ODOO

Valoración del inventario						
		☐ Stockable		☐ Ubicaciones Internas		Buscar...
						Listar Gráfico
	☐ Producto	Cantidad	Unidad de medida	Ubicación	Fecha de entrada	Valor del inventario
▶ ALCALDIA (2)		401.00				80,200.00
▶ Barcelona (5)		46.00				6,900.00
▶ CALIFORNIA BLUE (1)		0.50				3.30
▶ Hilo 1 (8)		-385.00				0.00
▶ HILO BORDAR (1)		1.00				3.00
▶ HILO BORDAR BLANCO (2)		4.00				12.00
▶ HILO BORDAR ROJO (1)		4.00				11.98
▶ HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542 (1)		1.00				2.70
▶ HILO TURQUESA (1)		6.00				23.40
▶ LIGHT MIDH NIGT SB POLY 122 (2)		1.50				8.63
▶ Logo Adidas (1)		200.00				20,000.00
▶ Logo Barcelona (3)		354.00				17,700.00
▶ Logo Madrid (2)		200.00				35,000.00
▶ Logo Radio (2)		320.00				24,000.00
▶ Logo Salvador del Mundo (3)		261.00				19,575.00
▶ OLD GOLD SB POLY 122 (1)		1.00				5.75
▶ Producto A (1)		12.00				300.00
▶ WHITE 301 POLY PANTERA (6)		-352.03				0.00
						203,745.76

Ilustración 2

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- **Compras:**

El Adquirir adecuadamente materias primas, materiales, suministros, equipos y servicios necesarios para que la empresa desarrolle sus funciones satisfactoriamente.

MANUAL DE USUARIO ODOO

Solicitud de presupuesto

New

Proveedor

EMILIO E. CARBONELL



Fecha de pedido

25/11/2018 20:36:56

Referencia de
proveedor

Productos		Entregas y facturas							
	Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal	
+	HILO ROJO	HILO ROJO	25/11/2018 20:36:56	1.000	Unidades	3.90	IVA	3.90	

Añadir un elemento

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible : \$3.90

Impuestos : \$0.51

Total : **\$4.41**

Ilustración 2

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- **Fabricación:**

Con el módulo de fabricación de Odoo podrá administrar sus operaciones de ensamblaje o fabricación. Podrá programar órdenes de fabricación y de trabajo automáticamente. Revisar la planificación propuesta por Odoo desde las vistas Kanban y Gantt del módulo de fabricación.

También podrán programarse las órdenes de fabricación y las órdenes de trabajo automáticamente en función de sus reglas de abastecimiento, cantidades previstas y demandas dependientes (solicitud de componentes o piezas

requeridas para la fabricación de alguno de los componentes que se ensamblarán en el producto final.

Adicionalmente se podrán definir rutas y planificar el tiempo de trabajo y la disponibilidad de sus recursos. Identifique rápidamente los recursos necesarios y los cuellos de botella para asegurar que su producción cumple con la programación de las fechas de entrega.

Con Odoo podrá organizar las órdenes de fabricación y las órdenes de trabajo a su manera. Podrá planificar las órdenes de forma secuencial desde la vista lista, supervisarlas desde la vista calendario, o visualizar el diagrama de Gantt de los procesos de fabricación y realizar cambios sobre el mismo en tiempo real

Implementación ERP

Selección e instalación de módulos o aplicaciones para Romero Textil.

Odoo es sumamente práctico y funcional en su uso y completamente integrado en los diferentes módulos que se deben utilizar como mínimo en una empresa.

MANUAL DE USUARIO ODOO

Con base a la consultoría y análisis propia de la empresa se instalaron los siguientes módulos para el sistema con el que operara Romero Textil. Los cuales se detallan a continuación.

- ✓ Compras.
- ✓ Inventario.
- ✓ Fabricación.

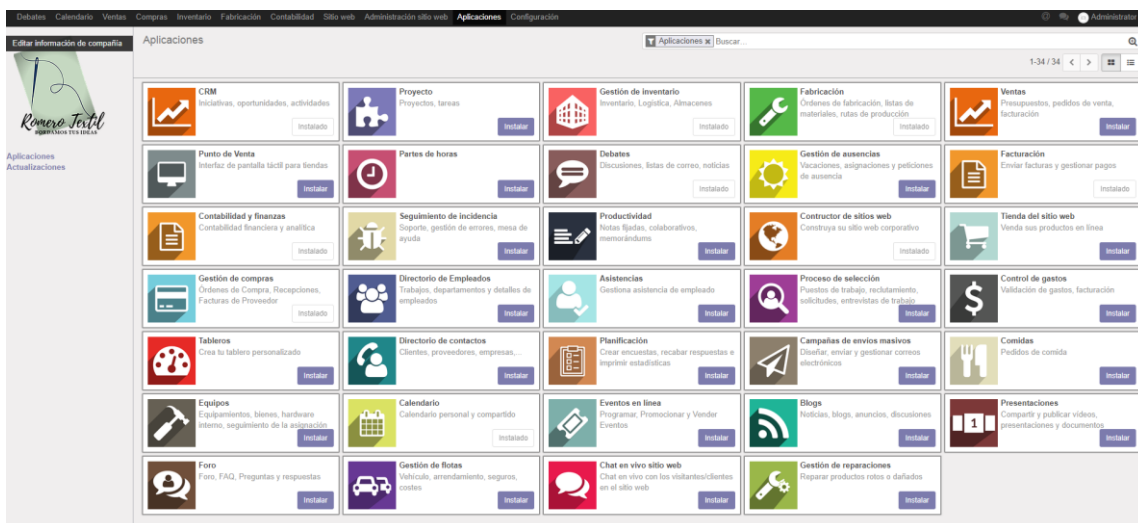


Ilustración 3

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

El proceso de la instalación de cada módulo que se desea operar en el ERP y la compañía es sumamente práctico y sencillo de efectuar, ya que la instalación de tales se hace únicamente dando “clic” en el botón de “instalar”, tal como se muestra en la ilustración 3, el sistema lo adiciona automáticamente y lo relaciona internamente con los demás módulos que tiene relación, creando así una vinculación de todo el sistema e interactuando en una sola base.

Se agregaron al sistema los Módulos que tienen peso en la estructura de la organización con posibilidad agregar cualquier modulo adicional en un futuro.

Lo antes mencionado es para la instalación de los módulos requeridos, y los cuales se instalan con las parametrizaciones nativas del sistema, tanto “Catalogo Contable” en inglés, y demás datos propios de cada sistema, o en su defecto se instalan sin dato alguno.

Razón por la cual pasaremos al proceso más importante el cual consiste en las parametrizaciones básicas de cada módulo o la creación de información para que estos interactúen de forma correcta y consistente en la organización, de tal forma que sea fiable y veraz.

A continuación, empezaremos con las parametrizaciones y cargas de información esencial.

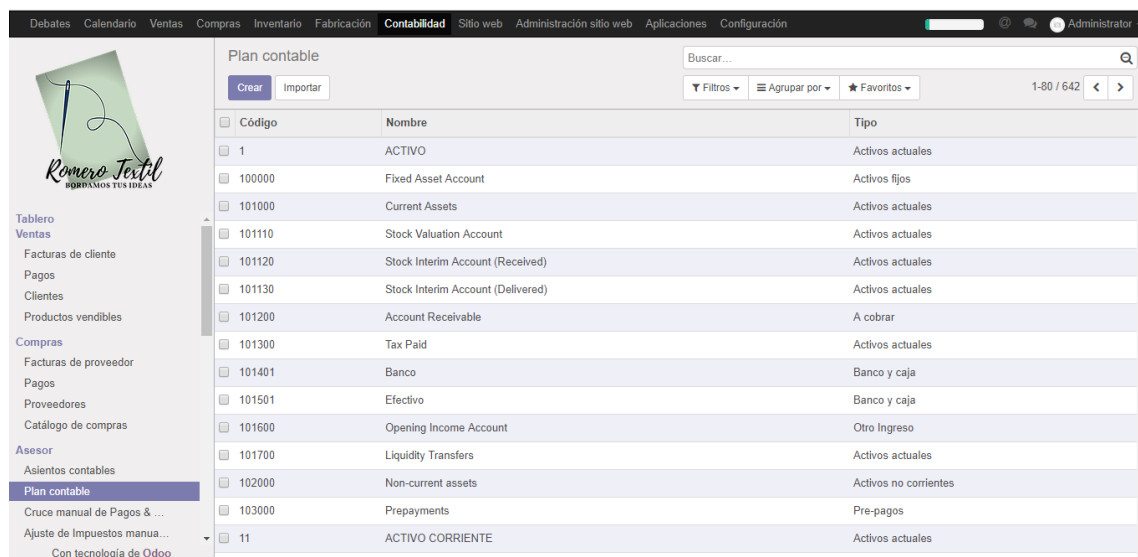
Realización y carga de Catálogo de cuentas

Se efectuó la creación del plan de cuentas a Romero Textil en formato xls, con la dinámica de poder efectuarle cambios sutiles como los que podrían ser la adición de cuentas específicas, renombramiento de las mismas, manteniendo la lógica contable y la estructuración del plan de cuentas, el cual cabe mencionar que se realizó en base a NIIF.

Tal como se vio la introducción a ERP Odoo, el ERP es un sistema integrado y con una base de datos centralizada, razón por la cual: la creación del catálogo contable es uno de los primeros pasos en el proceso de la implementación del ERP Odoo en Romero Textil. Ya que es el pilar fundamental del sistema del cual se alimentan las demás aplicaciones; como por ejemplo las cuentas por cobrar, Clientes, Proveedores, Cuentas por cobrar, Caja y bancos, Apuntes de los productos o inventario, entre otros.

Como se mencionó anteriormente, se creó el catálogo de cuentas en formato xls, para facilitar la migración al ERP y previamente su depuración y verificación de la aplicación contable, dicho catalogo cuenta con 646, entre cuentas de mayor y sub cuentas, en las que se definió el “Tipo” y “Concilia” de cada una según requerimiento de Odoo, tal como se presenta en la ilustración 4, 5 y 6.

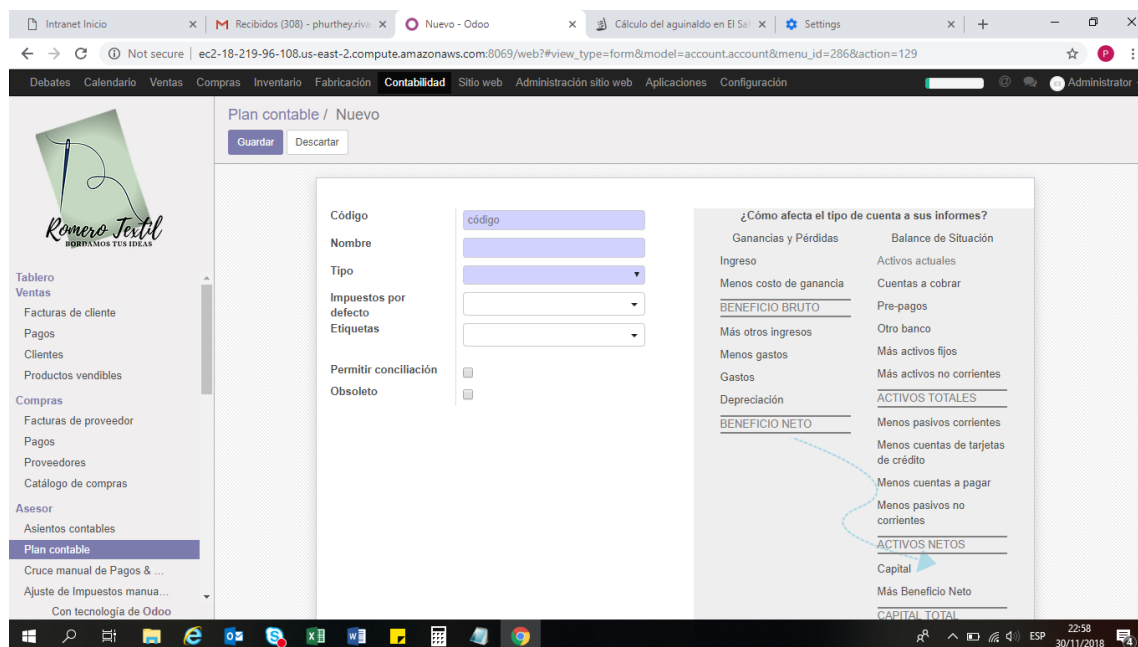
MANUAL DE USUARIO ODOO



Código	Nombre	Tipo
1	ACTIVO	Activos actuales
100000	Fixed Asset Account	Activos fijos
101000	Current Assets	Activos actuales
101110	Stock Valuation Account	Activos actuales
101120	Stock Interim Account (Received)	Activos actuales
101130	Stock Interim Account (Delivered)	Activos actuales
101200	Account Receivable	A cobrar
101300	Tax Paid	Activos actuales
101401	Banco	Banco y caja
101501	Efectivo	Banco y caja
101600	Opening Income Account	Otro ingreso
101700	Liquidity Transfers	Activos actuales
102000	Non-current assets	Activos no corrientes
103000	Prepayments	Pre-pagos
11	ACTIVO CORRIENTE	Activos actuales

Ilustración 4

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



Plan contable / Nuevo

Guardar Descartar

Código: código

Nombre:

Tipo:

Impuestos por defecto:

Etiquetas:

Permitir conciliación: ☐

Obsoleto: ☐

¿Cómo afecta el tipo de cuenta a sus informes?

Ganancias y Pérdidas

Ingreso

Menos costo de ganancia

BENEFICIO BRUTO

Más otros ingresos

Menos gastos

Gastos

Depreciación

BENEFICIO NETO

Balance de Situación

Activos actuales

Cuentas a cobrar

Pre-pagos

Otro banco

Más activos fijos

Más activos no corrientes

ACTIVOS TOTALES

Menos pasivos corrientes

Menos cuentas de tarjetas de crédito

Menos cuentas a pagar

Menos pasivos no corrientes

ACTIVOS NETOS

Capital

Más Beneficio Neto

CAPITAL TOTAL

Ilustración 5

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Ilustración 6

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- **Código:** Composición de Dígitos agrupados en seis niveles, los cuales comprenden Activo, Pasivo, Patrimonio, Costos, Gastos e Ingresos. Continuando con adiciones en dígitos para la identificación de las clases de cuentas hasta llegar a las subcuentas o cuentas de auxiliares.

Dicho campo en mención es esencial en la creación del plan contable ya que es uno de los campos básicos que Odoo pide en la creación de las mismas tal como se muestra en la ilustración 7.

CATALOGO	DESCRIPCION CUENTA
1	ACTIVO
2	PASIVO
3	PATRIMONIO NETO DE LOS ACCIONISTAS
4	COSTOS
5	GASTOS
6	INGRESOS

Ilustración 7

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Dentro de los campos necesarios para la parametrización tenemos los siguientes:

- **Nombre de la cuenta:** El nombre de la cuenta está compuesto por letras mayúsculas por efectos de presentación y contiene el nombre de cada elemento del plan contable y es uno de los campos exigidos por Odoo en la creación del plan contable.

- **Tipo:** Campo esencial en la creación o carga del catálogo contable y es básicamente la directriz o clasificación que Odoo toma al momento de la vinculación de las cuentas con otros módulos y en la lógica contable con la que operara el sistema. De esta clasificación dependerá que la contabilización sea un éxito o nos presente inconvenientes.

Tales clasificaciones son propias de Odoo y por consiguientes se hace una adaptación de las cuentas a dichas clasificaciones.

Está constituido de la siguiente forma: Por Cobrar, A Pagar, Banco y Caja, Tarjetas de Crédito, Activos actuales, Activos no-corrientes, Pre-pagos, Activos fijos, Pasivos actual, Pasivos no-corrientes, Capital, Ganancias año actual, Otro ingreso, Depreciación, Gastos, Costes directo de la venta.

- **Impuestos por defecto:** Parte de la parametrización en la que se establecen los indicadores de impuestos según la necesidad de ciertas cuentas

que apliquen o no, relacionado con los controles internos de la compañía, para que determinados usuarios les impute o exija el impuesto que desean que se afecte.

- **Etiquetas:** Muestra tres tipos de clasificaciones en las cuales se pueden catalogar las cuentas y las cuales son; Actividades de operación, Actividades de financiamiento y Actividades extraordinarias.

- **Compañía:** Campo en el que se establece la compañía en la que se desea hacer la creación del plan contable y sus parametrizaciones.

- **Permitir conciliación:** Campo en el cual se establece aquellas cuentas que se necesita que se efectúe conciliación automática y que se pretenda llevar el control de la cuenta, por ejemplo, Clientes, proveedores, Bancos. Etc.

- **Descatalogado:** Campo que permite marca como cuenta inactiva o viceversa para efecto de tratamiento contable de ciertas cuentas.

Se tienen dos opciones respecto a la creación del plan contable, la primera es la creación manual de cuenta por cuenta desde el propio sistema, pero en casos como el catálogo de Romero textiles que cuenta con 646 y cada cuenta posee como mínimo 5 parámetros básicos que se aplican sería una carga inmensa la creación de las antes mencionadas.

MANUAL DE USUARIO ODOO

Pero Odoo posee la facilidad de la carga masiva de datos en sus módulos, en este caso nos permite efectuar la carga completa del catálogo contable, únicamente respetando ciertos formatos y criterios que Odoo valida al momento de la carga. En ilustración 8 y 9 se presenta la opción de carga al sistema.

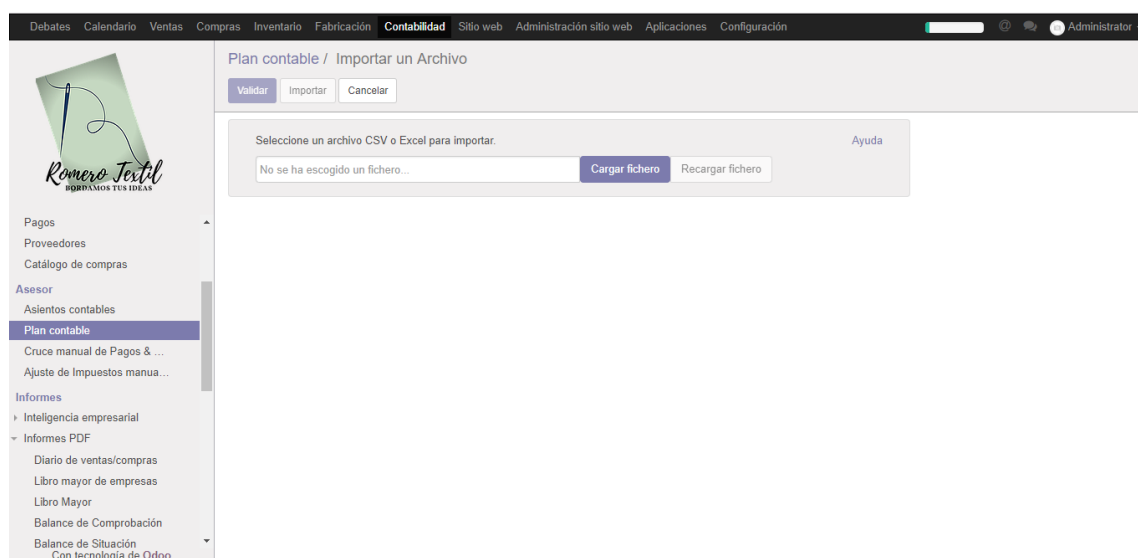
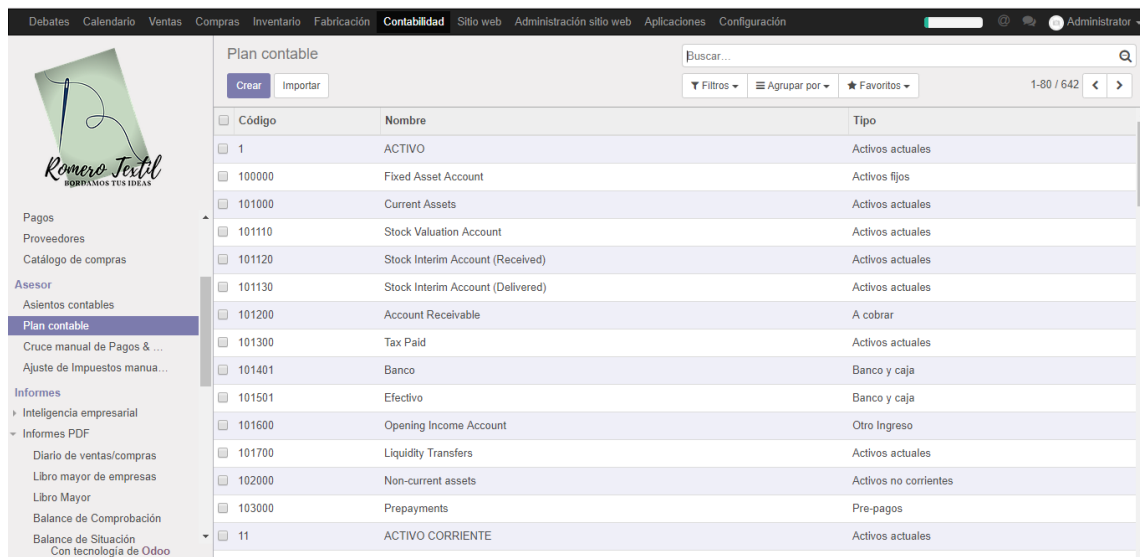


Ilustración 8

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Modelo del plan contable de la campaña ya cargado en Odoo:

MANUAL DE USUARIO ODOO



Código	Nombre	Tipo
1	ACTIVO	Activos actuales
100000	Fixed Asset Account	Activos fijos
101000	Current Assets	Activos actuales
101110	Stock Valuation Account	Activos actuales
101120	Stock Interim Account (Received)	Activos actuales
101130	Stock Interim Account (Delivered)	Activos actuales
101200	Account Receivable	A cobrar
101300	Tax Paid	Activos actuales
101401	Banco	Banco y caja
101501	Efectivo	Banco y caja
101600	Opening Income Account	Otro Ingreso
101700	Liquidity Transfers	Activos actuales
102000	Non-current assets	Activos no corrientes
103000	Prepayments	Pre-pagos
11	ACTIVO CORRIENTE	Activos actuales

Ilustración 9

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Creación de clientes y sus parametrizaciones básicas

Como se mencionó en el proceso de parametrización del plan contable anteriormente, este proceso tiene como base las cuentas que se definieron con anterioridad para trabajar de forma adecuada y bajo la lógica contable.

Para la creación de Clientes tenemos dos opciones de crearlos y en ambas podemos efectuar la carga de clientes al sistema de similar forma que el plan contable.

- Creación de clientes desde la aplicación “Ventas”, en la opción clientes, muestra la opción Crear o Importar tal como se muestra en la ilustración 10. En la ventana principal.

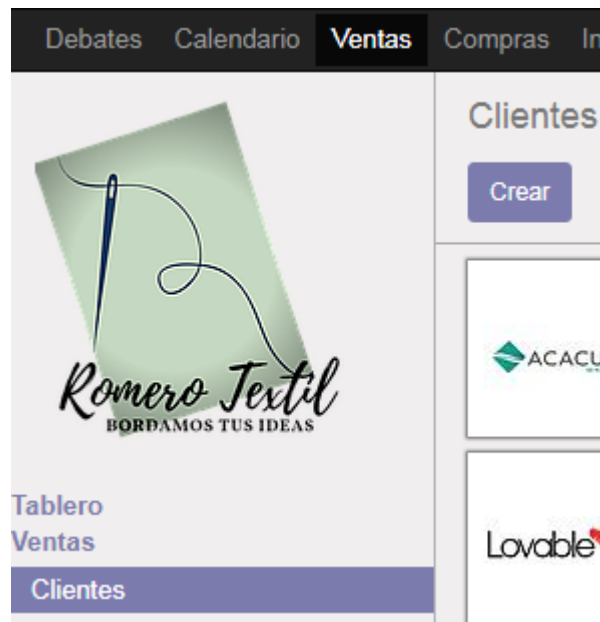


Ilustración 10

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Seleccionamos en la ventana de creación la opción “Compañía”, para que nos identifique que es una entidad propia y de uso para toda la compañía.

Los Datos solicitados al maestro de clientes son básicos, desde nombre o razón social del cliente, dirección, números telefónicos, otros datos básicos.

En la parte inferior de la pantalla de creación se encuentran cuatro pestañas a completar, de las cuales dos son de información y las restantes son de suma importancia ya que definen como operara dicho cliente en un sentido contable.

Las cuatro pestañas están formadas por: “Contactos y Direcciones”, “Notas Internas”, estas son de carácter informativo, a continuación, las de suma importancia para un correcto funcionamiento; “Ventas y compras”, en la cual se especifica si es cliente o proveedor, o si puede ser una combinación de ambos.

En la pestaña “Contabilidad”, definir hacia qué cuenta contable apuntarán nuestros clientes, para el caso de Romero Textil se definió que el registro de dichos clientes afectará la cuenta “1102 Cuentas por cobrar”, y en caso de existir, Cuentas por pagar nos afecte la cuenta “Otras cuentas por pagar”.

De estas parametrizaciones dependerá el buen funcionamiento de los registros que se efectúen con los clientes.

- Creación de clientes desde la aplicación “Ventas”, muestra en el menú de la izquierda la opción Ventas, seleccionar Cliente y muestra las mismas opciones y requerimientos antes descritos. (Ver ilustración 11).

MANUAL DE USUARIO ODOO

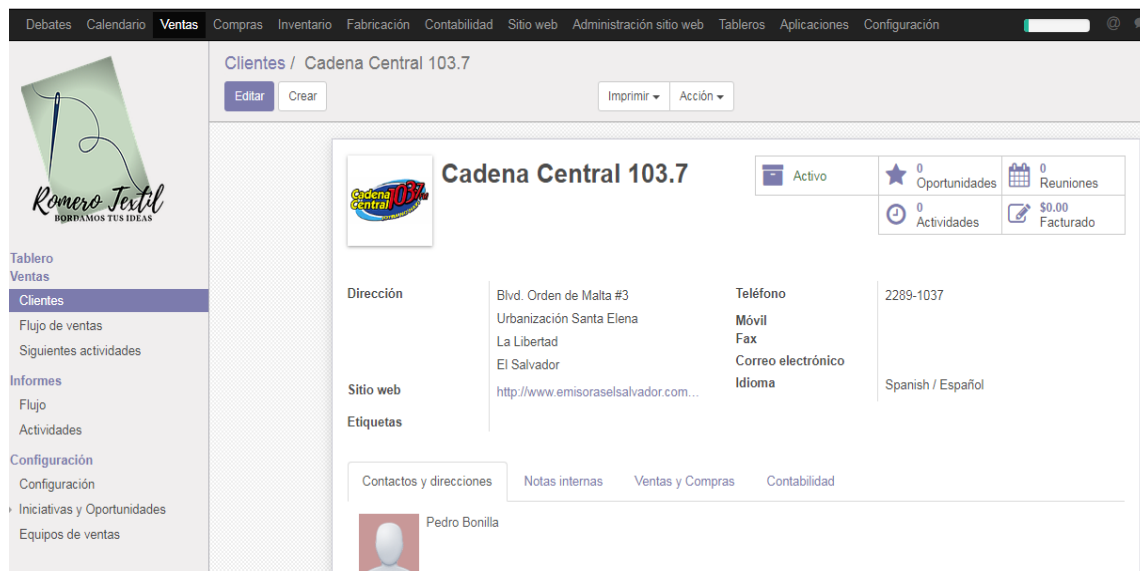


Ilustración 11

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

En ambos escenarios permite crear al pie del proveedor notas internas sobre los clientes y proveedores.

Como parte de las gestiones propias del sistema, que permite utilizar Odoo tenemos las reflejadas en la ilustración 11, en la esquina superior derecha, las cuales nos permite archivar, seleccionar la estrella que es una oportunidad de negocios con el cliente, agendar reuniones, mostrar las actividades, ver lo facturado tanto en cuantía, como en monto con un cliente determinado, de igual forma se logra acceder desde dicho menú a consultar las cuentas analíticas que se han visto afectados con las operaciones realizadas con el cliente.

Permitiendo así eficientizar la toma de decisiones por parte de los propietarios y administradores.

Para efectos de la operatividad de Romero Textil, se han creado 7 clientes, esto en consideración del tráfico de clientes.

A continuación, se presentan los clientes creados en el ERP para la operatividad de la compañía en la ilustración 12.



Ilustración 12

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Creación de Flujo de ventas y sus parametrizaciones básicas

Un flujo de ventas bien estructurado es crucial para mantener el control de su proceso de ventas y tener una visión de 360° de sus iniciativas, oportunidades y clientes potenciales.

El canal de ventas es una representación visual de su proceso de ventas, desde el primer contacto hasta la venta final. Se refiere al proceso mediante el cual se genera, califica y se cierran iniciativas a través del ciclo de ventas. En

MANUAL DE USUARIO ODOO

Odoo CRM, las iniciativas son traídas en el extremo izquierdo del canal de ventas en la vista de Kanban, para después irlos trasladando a las columnas de lado derecho según sea el avance de cada una.

Cada etapa se refiere a un paso específico en el ciclo de la venta y como se especifica cada iniciativa según su estado. El número de etapas se canaliza según la venta, ya que varía de una compañía a otra. Un ejemplo de concretar las ventas sería con las siguientes etapas: Nuevo, Calificado, Propuesta, Ganados, No Ganado, Post-venta.

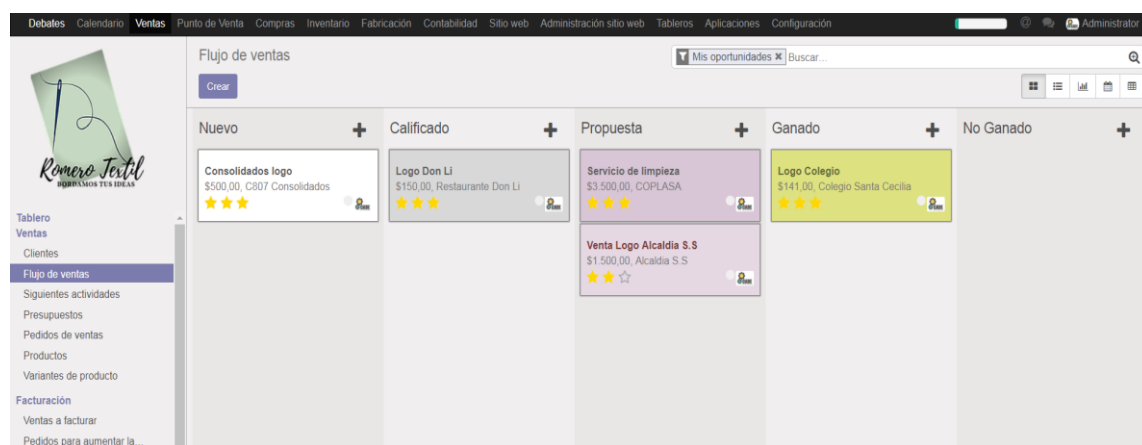
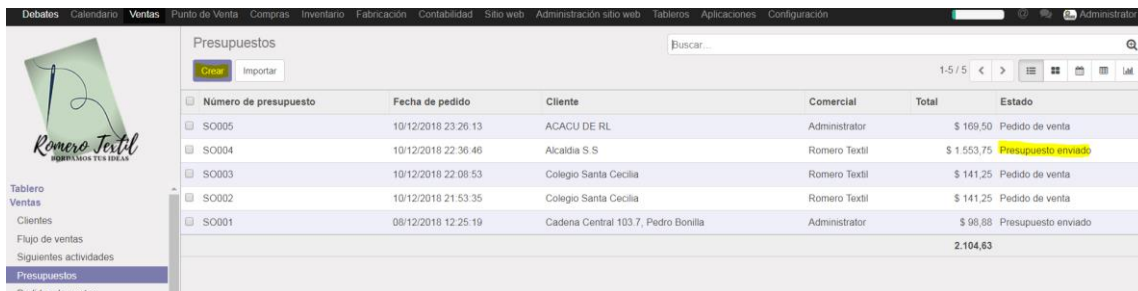


Ilustración 13

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

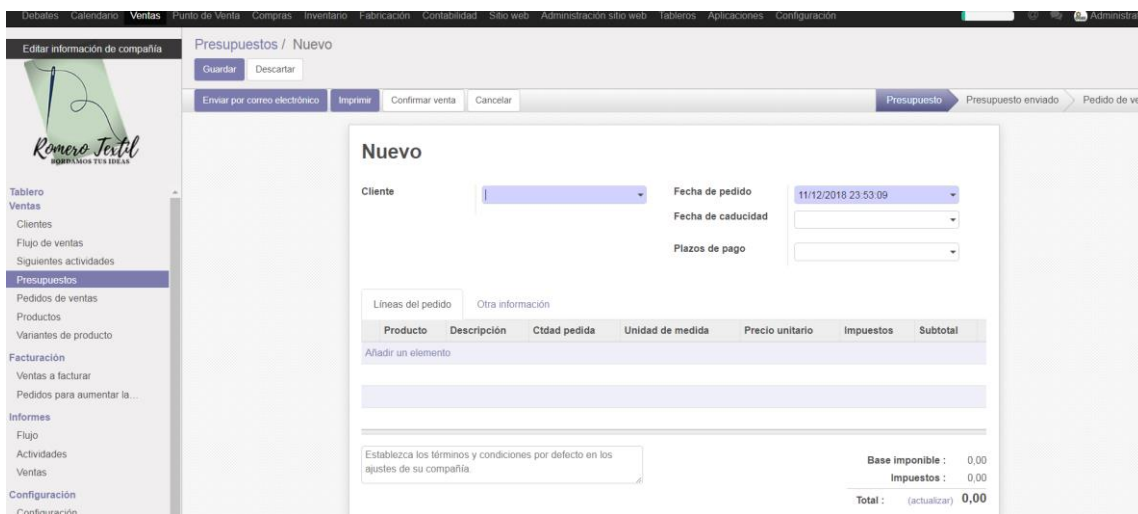
Si un cliente en específico desea una cotización, por ejemplo, los clientes asignados a la etapa de propuesta, se pueden crear las cotizaciones en la opción de presupuestos tal y como muestra la ilustración:



Número de presupuesto	Fecha de pedido	Cliente	Comercial	Total	Estado
SO005	10/12/2018 23:26:13	ACACU DE RL	Administrator	\$ 169.50	Pedido de venta
SO004	10/12/2018 22:36:46	Alcaldia S.S	Romero Textil	\$ 1 553.75	Presupuesto enviado
SO003	10/12/2018 22:08:53	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141.25	Pedido de venta
SO002	10/12/2018 21:53:35	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141.25	Pedido de venta
SO001	08/12/2018 12:25:19	Cadena Central 103.7, Pedro Bonilla	Administrator	\$ 98.88	Presupuesto enviado
				2.104,63	

Ilustración 14

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



Nuevo

Cliente: Fecha de pedido: 11/12/2018 23:53:09
 Fecha de caducidad:
 Plazos de pago:

Producto	Descripción	Ctidad pedida	Unidad de medida	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Añadir un elemento						

Establezca los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía

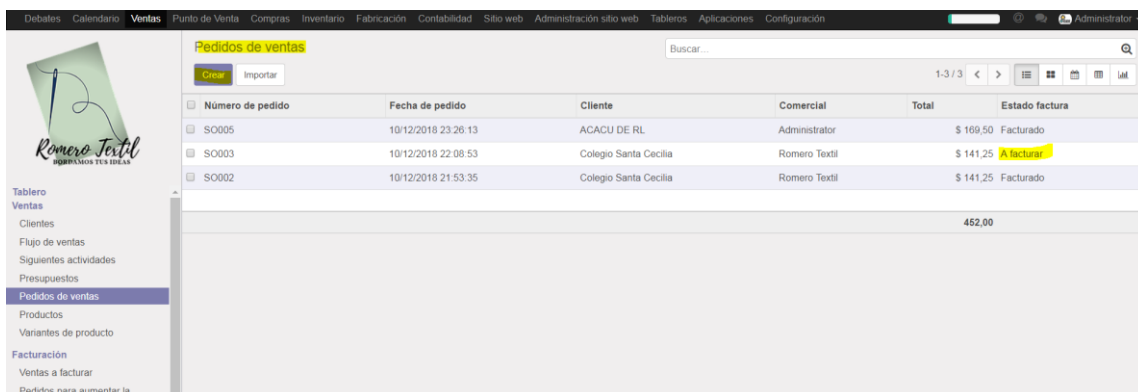
Base imponible: 0,00
 Impuestos: 0,00
 Total: (actualizar) 0,00

Ilustración 15

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Una vez se ha enviado la cotización al cliente y el cliente ha aceptado se procede a crear el pedido de venta:

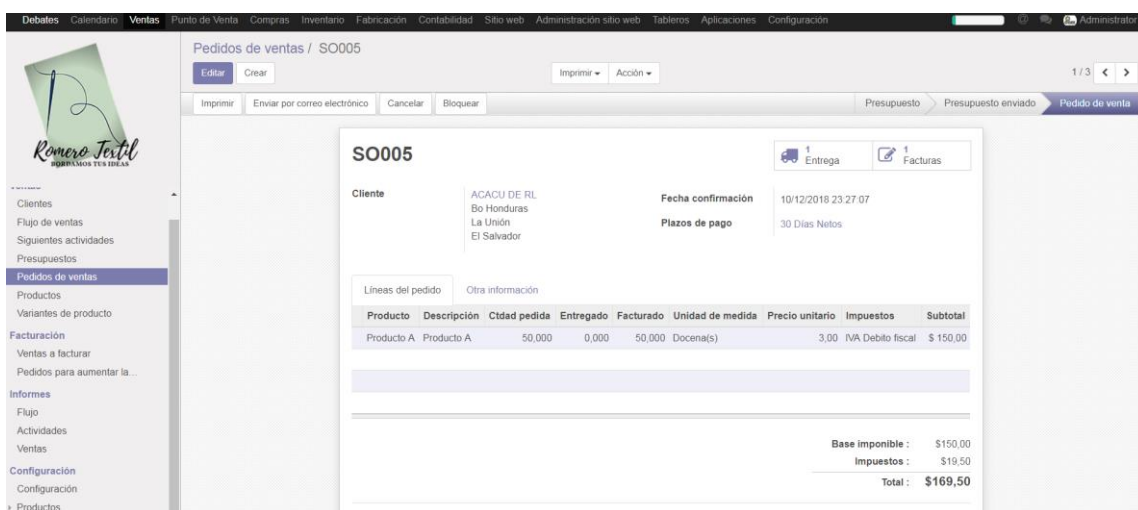


Número de pedido	Fecha de pedido	Cliente	Comercial	Total	Estado factura
SO005	10/12/2018 23:26:13	ACACU DE RL	Administrador	\$ 169.50	Facturado
SO003	10/12/2018 22:08:53	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141.25	A facturar
SO002	10/12/2018 21:53:35	Colegio Santa Cecilia	Romero Textil	\$ 141.25	Facturado
				452.00	

Ilustración 16

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

En esta etapa se procede a establecer el estado de la factura como se muestra a continuación:



Producto	Descripción	Cantidad pedida	Entregado	Facturado	Unidad de medida	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Producto A	Producto A	50,000	0,000	50,000	Docena(s)	3.00	IVA Debito fiscal	\$150.00

Base imponible : \$150.00
Impuestos : \$19.50
Total : \$169.50

Ilustración 17

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Con el CRM se obtienen análisis sobre nuestros clientes y tomar decisiones importantes en base a los resultados obtenidos de las ventas. En esta misma sección, tenemos la opción de obtener informes que nos muestren nuestro progreso de forma mensual:

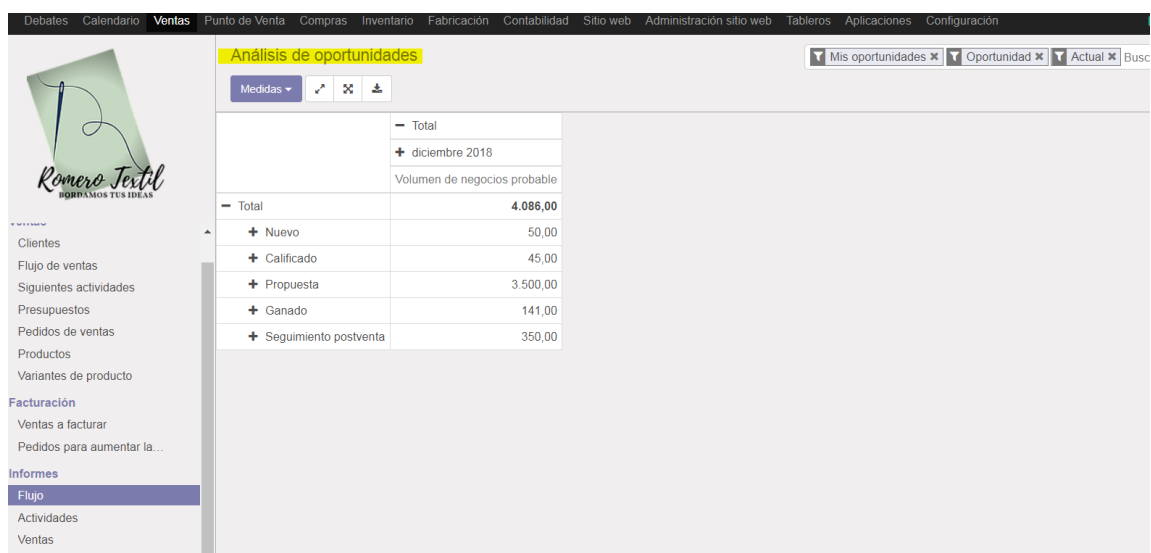


Ilustración 18

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Debates	Calendario	Ventas	Punto de Venta	Compras	Inventario	Fabricación	Contabilidad	Sitio web	Administración sitio web	Tableros	Aplicaciones	Configuración

- Cientes
- Flujo de ventas
- Siguientes actividades
- Presupuestos
- Pedidos de ventas
- Productos
- Variantes de producto
- Facturación**
 - Ventas a facturar
 - Pedidos para aumentar la...
- Informes**
 - Flujo
 - Actividades**
 - Ventas

Análisis de actividades

Medidas ▾

	- Total					
	+ Debates	+ Iniciativa creada	+ Etapa cambiada	+ Oportunidad ganada	+ Nota	
	Cuenta	Cuenta	Cuenta	Cuenta	Cuenta	Cuenta
- Total	6	16	10	5	1	38
+ noviembre 2018	1	1				2
+ diciembre 2018	5	15	10	5	1	36

Ilustración 19

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Debates	Calendario	Ventas	Punto de Venta	Compras	Inventario	Fabricación	Contabilidad	Sitio web	Administración sitio web	Tableros	Aplicaciones	Configuración

- Cientes
- Flujo de ventas
- Siguientes actividades
- Presupuestos
- Pedidos de ventas
- Productos
- Variantes de producto
- Facturación**
 - Ventas a facturar
 - Pedidos para aumentar la...
- Informes**
 - Flujo
 - Actividades
 - Ventas**

Análisis de ventas

Ventas x Buscar...

Medidas ▾

	- Total
	+ Ventas directas
	Total libre de impuestos
- Total	400,00
+ diciembre 2018	400,00

Ilustración 20

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Creación de Proveedores y sus parametrizaciones básicas

Se incorpora el proceso de creación de los proveedores y sus parametrizaciones, ya que posee una secuencia lógica sumamente similar a la creación de clientes.

- Creación de proveedores desde el módulo de “Compras”:

Dentro del módulo de Compra, haremos una descripción del manual a seguir para la creación del mismo:

- Ingresar al módulo de compras

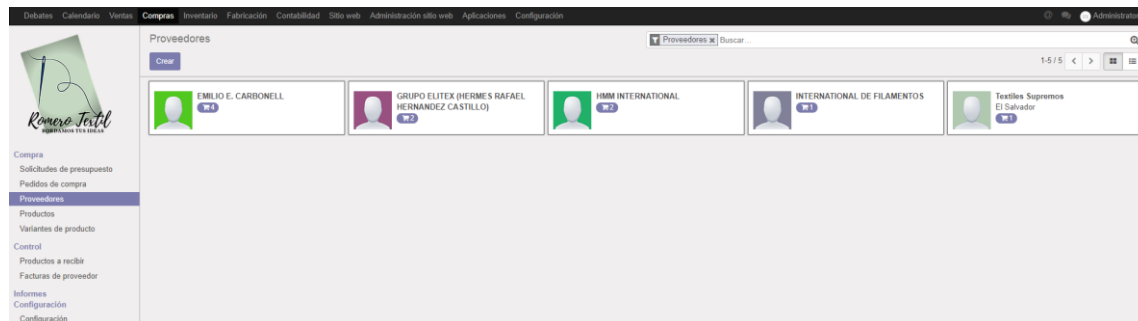


Ilustración 21

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Seleccionar en el menú de la parte izquierda proveedores



Ilustración 22

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Luego seleccionamos crear



Ilustración 23

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

- Completar la información del proveedor: Si es compañía o individual, dirección, teléfono, sitio web (si aplica), correo electrónico.

The screenshot shows the 'Proveedores / Nuevo' (Suppliers / New) form in Odoo. The form is for a new company named 'COPLASA'. The 'Tipo' (Type) is set to 'Compañía' (Company). The 'Dirección' (Address) field is filled with '1ra calle Poniente y 9na av. Norte #1', 'Calle 2...', 'San Salvador', 'San Salv', 'C.P.', 'El Salvador'. The 'Sitio web' (Website) field is filled with 'Por ejemplo, www.odoo.com'. The 'Etiquetas' (Tags) field is empty. The 'Teléfono' (Phone) field is filled with '2535-4555'. The 'Móvil' (Mobile) field is empty. The 'Fax' field is empty. The 'Correo electrónico' (Email) field is filled with 'servicioalcliente@coplasa.com.sv'. The 'Idioma' (Language) field is set to 'Spanish (MX) / Español (MX)'. The 'Activo' (Active) checkbox is checked. The 'Reuniones' (Meetings) and 'Actividades' (Activities) counters are both 0. The 'Facturas de...' (Invoices of...) and 'Compras' (Purchases) counters are both 0. The 'Guardar' (Save) button is highlighted. The 'Descartar' (Discard) button is also visible. The left sidebar shows the 'Proveedores' (Suppliers) menu item selected. The top navigation bar includes 'Debate', 'Calendario', 'Ventas', 'Compras', 'Inventario', 'Fabricación', 'Contabilidad', 'Sitio web', 'Administración sitio web', 'Aplicaciones', and 'Configuración'.

Ilustración 24

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Confirmación que el proveedor fue creado: Una vez creado el proveedor, si se ingresó alguna información errónea o adicionar información se selecciona “Editar” en la parte superior, para modificar la información correspondiente.

The screenshot shows the 'Proveedores / COPLASA' (Suppliers / COPLASA) form in Odoo. The form is for an existing company named 'COPLASA'. The 'Tipo' (Type) is set to 'Compañía' (Company). The 'Dirección' (Address) field is filled with '1ra calle Poniente y 9na av. Norte #531', 'San Salvador San Salvador', 'El Salvador'. The 'Sitio web' (Website) field is empty. The 'Etiquetas' (Tags) field is empty. The 'Teléfono' (Phone) field is filled with '2535-4555'. The 'Móvil' (Mobile) field is empty. The 'Fax' field is empty. The 'Correo electrónico' (Email) field is filled with 'servicioalcliente@coplasa.com.sv'. The 'Idioma' (Language) field is set to 'Spanish (MX) / Español (MX)'. The 'Activo' (Active) checkbox is checked. The 'Reuniones' (Meetings) and 'Actividades' (Activities) counters are both 0. The 'Facturas de...' (Invoices of...) and 'Compras' (Purchases) counters are both 0. The 'Editar' (Edit) button is highlighted. The 'Crear' (Create) button is also visible. The left sidebar shows the 'Proveedores' (Suppliers) menu item selected. The top navigation bar includes 'Debate', 'Calendario', 'Ventas', 'Compras', 'Inventario', 'Fabricación', 'Contabilidad', 'Sitio web', 'Administración sitio web', 'Aplicaciones', and 'Configuración'.

Ilustración 25

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Luego seleccionamos en el menú de la izquierda la opción de proveedores, y mostrará los proveedores agregados.

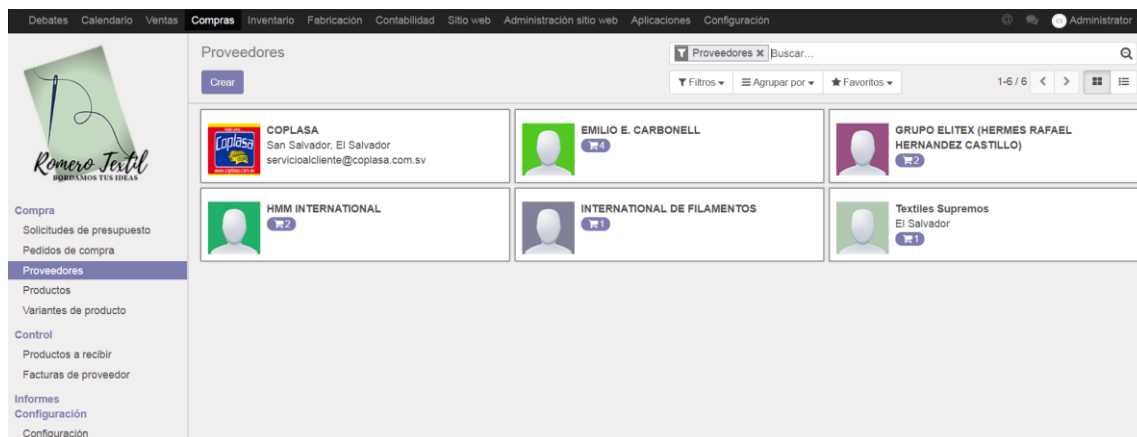


Ilustración 26

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

De estas parametrizaciones dependerá el buen funcionamiento de los registros que se efectúen con los proveedores, ya que se tendrá un mejor control de las materias primas que se utilizaran para la producción.

Permitiendo así efficientizar la toma de decisiones por parte de los propietarios y administradores.

Para efectos de la operatividad de Romero Textil, se han creado los seis Proveedores principales, si surgiera alguna eventualidad, se recomienda la creación de cualquier proveedor en el caso de nuevos, para efectos de control, gestión y análisis de resultados.

Creación del ingreso de productos tanto producto final como materia prima y sus parametrizaciones básicas

En este punto se incorpora el proceso de creación de los productos tanto producto final como materia prima y sus parametrizaciones.

- Creación de productos tanto producto final como materia prima desde el módulo de “Compras”:

Dentro del módulo de Compra, haremos una descripción del manual a seguir para la creación del mismo:

Nota: esta creación se puede realizar desde los módulos de Inventario y fabricación también.

- Seleccionar módulo de compra



Ilustración 27

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Selección del menú de la izquierda la opción “Productos”



Ilustración 28

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Dentro de productos, completar la información del producto final o de la materia prima: Nombre del producto, Tipo de producto (Para nuestra propuesta aplica siempre Almacenable), Precio de coste (Para materia prima y producto terminado), Precio de venta (solo para producto terminado), Puede ser vendido, Puede ser comprado, Unidad de medida, Sobre cantidades recibidas, Sobre cantidades pedidas.

MANUAL DE USUARIO ODOO

The screenshot shows the Odoo 'Nuevo' (New) product form. The top navigation bar includes 'Compras', 'Inventario', 'Fabricación', 'Contabilidad', 'Sitio web', 'Administración sitio web', 'Aplicaciones', and 'Configuración'. The left sidebar shows the 'Productos' menu. The main form is titled 'Productos / Nuevo' and contains the following fields:

- Nombre del producto:** WHITE 301 POLY PANTE
- Estado:** Activo
- Stock físico:** 0
- Previsto:** 0
- Trazabilidad:** 0
- Reglas de re...** 0
- Lista de mat...** 0
- Fabricación:** 0
- Compras:** 0
- Puede ser vendido:** ☒
- Puede ser comprado:** ☒
- Información General:**
 - Tipo de producto:** Almacenable
 - Referencia interna:**
 - Código de barras:**
 - Categoría interna:** Todos
- Precio de venta:** 0.00
- Coste:** \$1.94
- Unidad de medida:** Unidad(es)
- Unidad de medida compra:** Unidad(es)
- Control facturas compra:** ☐ Sobre cantidades pedidas, ☒ Sobre cantidades recibidas

Ilustración 29

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Para un producto terminado, se realizan pasos adicionales al anterior, seleccionar “Productos” en el menú de la izquierda, completar la información como el punto anterior: Nombre del producto, Tipo de producto (Para nuestra propuesta aplica siempre Almacenable), Precio de coste, Precio de venta, Puede ser vendido, Unidad de medida, Sobre cantidades recibidas, Sobre cantidades pedidas.

MANUAL DE USUARIO ODOO

The screenshot shows the 'Productos / Nuevo' (Products / New) form in Odoo. The product name is 'Lactolac S.A de C.V'. The form includes tabs for 'Información General', 'Inventario', 'Ventas', 'Variantes', 'Facturación', and 'Notas'. The 'Información General' tab is active, showing fields for 'Tipo de producto' (Almacenable), 'Referencia interna', 'Código de barras', and 'Categoría interna' (Todos). It also includes a 'Precio de venta' (200) and 'Coste' (100) section. A table on the right shows various product attributes: 'Activo' (checked), 'Stock físico' (0), 'Previsto' (0), 'Trazabilidad' (checked), 'Reglas de re...' (0), 'Lista de mat...' (0), 'Fabricación' (0), and 'Compras' (0). There are also checkboxes for 'Puede ser vendido' (checked) and 'Puede ser comprado' (unchecked).

Ilustración 30

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Cambiar imagen dentro del cuadro de la cámara

This screenshot shows the same 'Nuevo' product form as Illustration 30, but with a camera overlay. The camera is positioned over the product image field. A tooltip message at the top of the camera overlay reads: 'Imagen mediana del producto. Se redimensionará automáticamente a 128x128p px, preservando el ratio de aspecto, sólo cuando la imagen exceda uno de esos tamaños. Este campo se usa en las vistas de formulario y en algunas vistas kanban.' The product name 'Lactolac S.A de C.V' and other form fields remain visible in the background.

Ilustración 31

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

The screenshot shows the 'Productos / Nuevo' (Products / New) form in Odoo. The product is 'Lactolac S.A de C.V.' and is set to 'Almacenable' (Storable). The 'Precio de venta' (Sale price) is 200 and the 'Coste' (Cost) is 100. The 'Unidad de medida' (Unit of measure) is 'Unidad(es)'. The 'Tipo de producto' (Product type) is 'Almacenable'. The 'Referencia interna' (Internal reference) and 'Código de barras' (Barcode) are empty. The 'Categoría interna' (Internal category) is 'Todos'. The 'Unidad de medida compra' (Purchase unit of measure) is 'Unidad(es)'. The 'Control facturas compra' (Purchase invoice control) is 'Sobre cantidades recibidas'.

Ilustración 32

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Si el producto se ha fabricado con anterioridad, se conocen los proveedores de la materia prima con que es manufacturado, se pueden añadir, si el producto es bajo pedido, para fabricar, peso, volumen.

The screenshot shows the 'Productos / Nuevo' (Products / New) form in Odoo, specifically the 'Rutas' (Routes) and 'Proveedores' (Suppliers) tabs. The 'Rutas' tab shows 'Fabricar' (Manufacture) selected. The 'Proveedores' tab shows a table with columns: 'Proveedor' (Supplier), 'Cantidad mínima' (Minimum quantity), 'Precio' (Price), 'Fecha de inicio' (Start date), and 'Fecha finalización' (End date). The table is currently empty.

Ilustración 33

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Ilustración 34

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Condiciones de venta, una vez el producto este siendo manufacturado, plazo de entrega al cliente, plazo de entrega de fabricación.

Ilustración 35

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Las cuentas que afectará, cuenta de ingreso, cuanta de gasto, impuestos.

The screenshot shows the 'Productos / Nuevo' (Products / New) form in Odoo. The product name is 'Lactolac S.A de C.V.' and it has a logo. The form is divided into several tabs: 'Información General', 'Inventario', 'Ventas', 'Variantes', 'Facturación', and 'Notas'. The 'Facturación' tab is currently selected, showing fields for 'Cuenta de ingresos' (Income account), 'Impuestos cliente' (Customer taxes), 'Cuenta de gasto' (Expense account), 'Impuestos de proveedor' (Supplier taxes), and 'Cuenta diferencia de precio' (Price difference account). There are also buttons for 'Guardar' (Save) and 'Descartar' (Discard) at the top left. A sidebar on the right contains various icons for product management, including 'Activo', 'Stock físico', 'Previsto', 'Trazabilidad', 'Reglas de re...', 'Lista de mat...', 'Fabricación', and 'Compras'.

Ilustración 36

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Luego de completar todos los campos, se guardan los campos en la parte de arribar en el botón “Guardar”

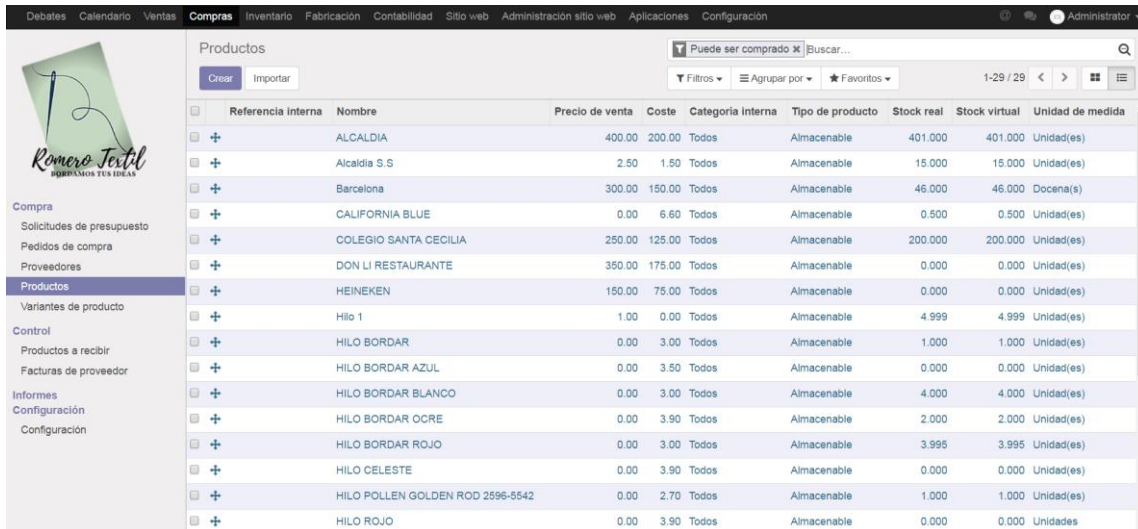
The screenshot shows the Odoo interface with the 'Compras' (Purchases) menu selected. The 'Productos / Nuevo' form is visible in the background, showing the 'Guardar' (Save) and 'Descartar' (Discard) buttons. The 'Compras' menu is highlighted, and the 'Inventario' (Inventory) and 'Fabricación' (Manufacturing) menus are also visible. The background image shows a logo for 'Romero Textil' with the tagline 'BORDAMOS TUS IDEAS'.

Ilustración 37

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

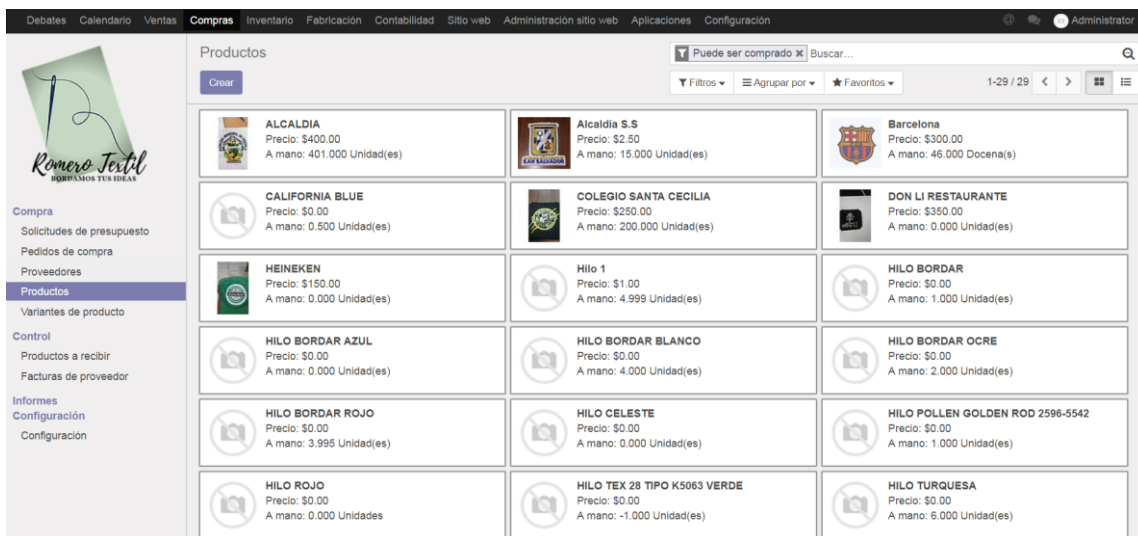
- Luego de realizar la creación, podemos visualizar la creación del producto final y materia prima de dos formas, como lista e icono.



Referencia interna	Nombre	Precio de venta	Coste	Categoría interna	Tipo de producto	Stock real	Stock virtual	Unidad de medida
+	ALCALDIA	400.00	200.00	Todos	Almacenable	401.000	401.000	Unidad(es)
+	Alcaldia S.S	2.50	1.50	Todos	Almacenable	15.000	15.000	Unidad(es)
+	Barcelona	300.00	150.00	Todos	Almacenable	46.000	46.000	Docena(s)
+	CALIFORNIA BLUE	0.00	6.60	Todos	Almacenable	0.500	0.500	Unidad(es)
+	COLEGIO SANTA CECILIA	250.00	125.00	Todos	Almacenable	200.000	200.000	Unidad(es)
+	DON LI RESTAURANTE	350.00	175.00	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	HEINEKEN	150.00	75.00	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	Hilo 1	1.00	0.00	Todos	Almacenable	4.999	4.999	Unidad(es)
+	HILO BORDAR	0.00	3.00	Todos	Almacenable	1.000	1.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR AZUL	0.00	3.50	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR BLANCO	0.00	3.00	Todos	Almacenable	4.000	4.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR OCRE	0.00	3.90	Todos	Almacenable	2.000	2.000	Unidad(es)
+	HILO BORDAR ROJO	0.00	3.00	Todos	Almacenable	3.995	3.995	Unidad(es)
+	HILO CELESTE	0.00	3.90	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidad(es)
+	HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542	0.00	2.70	Todos	Almacenable	1.000	1.000	Unidad(es)
+	HILO ROJO	0.00	3.90	Todos	Almacenable	0.000	0.000	Unidades

Ilustración 38

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



ALCALDIA Precio: \$400.00 A mano: 401.000 Unidad(es)	Alcaldia S.S Precio: \$2.50 A mano: 15.000 Unidad(es)	Barcelona Precio: \$300.00 A mano: 46.000 Docena(s)
CALIFORNIA BLUE Precio: \$0.00 A mano: 0.500 Unidad(es)	COLEGIO SANTA CECILIA Precio: \$250.00 A mano: 200.000 Unidad(es)	DON LI RESTAURANTE Precio: \$350.00 A mano: 0.000 Unidad(es)
HEINEKEN Precio: \$150.00 A mano: 0.000 Unidad(es)	Hilo 1 Precio: \$1.00 A mano: 4.999 Unidad(es)	HILO BORDAR Precio: \$0.00 A mano: 1.000 Unidad(es)
HILO BORDAR AZUL Precio: \$0.00 A mano: 0.000 Unidad(es)	HILO BORDAR BLANCO Precio: \$0.00 A mano: 4.000 Unidad(es)	HILO BORDAR OCRE Precio: \$0.00 A mano: 2.000 Unidad(es)
HILO BORDAR ROJO Precio: \$0.00 A mano: 3.995 Unidad(es)	HILO CELESTE Precio: \$0.00 A mano: 0.000 Unidad(es)	HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542 Precio: \$0.00 A mano: 1.000 Unidad(es)
HILO ROJO Precio: \$0.00 A mano: 0.000 Unidades	HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE Precio: \$0.00 A mano: -1.000 Unidad(es)	HILO TURQUESA Precio: \$0.00 A mano: 6.000 Unidad(es)

Ilustración 39

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Como se ha podido observar en el proceso de creaciones y parametrizaciones en el ERP de cada uno de sus elementos básicos, todos los

anteriores son partes fundamentales y esenciales en el proceso de implementación del sistema a Romero Textil. De igual forma es la creación y parametrización de los productos que contendrá el inventario de la compañía.

Desde este momento entenderemos que una vez se haya creado el producto terminado o la materia prima, se tendrá todas las existencias físicas para la venta o producción, que posea Romero Textil, ya sean Materias primas, Inventario en proceso y Producto terminado.

El proceso de creación de dichos productos y materia prima es sumamente amigable debido a las bondades que presenta Odoo.

Creación del abastecimiento de inventario

La gestión de inventarios es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización.

Los objetivos fundamentales de la gestión de inventarios son:

- Reducir al mínimo "posible" los niveles de existencias.
- Asegurar la disponibilidad de existencias (producto terminado, producto en proceso, materia prima, insumo, etc.) en el momento justo.

Para Romero Textil se debe emitir una orden de presupuesto para poder ingresar el inventario por medio del ERP Odoo, que se realiza de la siguiente manera:

Ingresar al módulo compras y en el menú de la izquierda seleccionar “Solicitudes de presupuesto”.



Ilustración 40

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Clic en Crear, completar la siguiente información: seleccionar el proveedor del que nos abasteceremos de la materia prima, seleccionar fecha de pedido. (Para nuestro ejemplo hemos utilizado un proveedor real para Romero Textil).

MANUAL DE USUARIO ODOO

Solicitud de presupuesto / Nuevo

Guardar Descartar

Enviar SdP por correo electrónico Imprimir SdP Confirmar pedido Cancelar Petición presupuesto Petición de presupuesto enviada Pedido de compra

Solicitud de presupuesto New

Proveedor: COPLASA Fecha de pedido: 30/11/2018 17:58:20

Referencia de proveedor:

Productos Entregas y facturas

Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
Añadir un elemento							

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible: \$0.00
Impuestos: \$0.00
Total: \$0.00

Ilustración 41

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- En la parte de abajo seleccionar la materia prima del proveedor, como lo describimos en el punto anterior, primero tenemos que ingresar todos los productos para luego realizar el abastecimiento.

Solicitud de presupuesto / Nuevo

Guardar Descartar

Enviar SdP por correo electrónico Imprimir SdP Confirmar pedido Cancelar Petición presupuesto Petición de presupuesto enviada Pedido de compra

Solicitud de presupuesto New

Proveedor: COPLASA Fecha de pedido: 30/11/2018 17:58:20

Referencia de proveedor:

Productos Entregas y facturas

Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal
			0.000		0.00		0.00

Añadir un elemento

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible: \$0.00
Impuestos: \$0.00
Total: \$0.00

Ilustración 42

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

- Seleccionamos donde buscar los productos creados de materia prima.

Ilustración 43

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Muestra la lista de productos creados (Producto terminado y materia prima).

Buscar: Producto

HILO BORDAR ROJO	0.00	3.995	3.995	Unidad(es)
HILO CELESTE	0.00	0.000	0.000	Unidad(es)
HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542	0.00	1.000	1.000	Unidad(es)
HILO ROJO	0.00	0.000	0.000	Unidades
HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE	0.00	-1.000	-1.000	Unidad(es)
HILO TURQUESA	0.00	6.000	6.000	Unidad(es)
LIGHT MIDH NIGT SB POLY 122	0.00	1.500	1.500	Unidad(es)
Logo Adidas	200.00	200.000	200.000	Unidad(es)
Logo Barcelona	150.00	354.000	354.000	Unidad(es)
LOGO EFICACIA	200.00	0.000	0.000	Unidad(es)
Logo Madrid	350.00	200.000	200.000	Unidad(es)
Logo Radio	220.00	320.000	320.000	Docena(s)
Logo Salvador del Mundo	200.00	261.000	261.000	Unidad(es)
OLD GOLD SB POLY 122	0.00	1.000	1.000	Unidad(es)
Producto A	100.00	12.000	12.000	Docena(s)
WHITE 301 POLY PANTERA	1.00	-352.034	-352.034	Unidad(es)
WHITE 301 POLY PANTERA	0.00	0.000	0.000	Unidad(es)

Crear Cancelar

Ilustración 44

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Se selecciona el producto relacionado con el proveedor y completar la información: Cantidad, precio unitario, seleccionar IVA. Nos mostrara el costo y el total incluyendo impuestos.

Productos

Entregas y facturas

	Producto	Descripción	Fecha prevista	Cantidad	Unidad de medida del producto	Precio unitario	Impuestos	Subtotal	
+	WHITE 301 POLY PANTERA	WHITE 301 POLY PANTERA	30/11/2018 18:03:44	3.000	Unidad(es)	1.94	IVA	5.82	

Añadir un elemento

Un administrador puede configurar los términos y condiciones por defecto en los ajustes de su compañía.

Base imponible :

\$5.82

Impuestos :

\$0.76

Total :

\$6.58

Ilustración 45

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- En el menú de la parte de arriba, seleccionar “Confirmar pedido”.

Enviar SdP por correo electrónico

Imprimir SdP

Confirmar pedido

Cancelar

Ilustración 46

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Mostrará la confirmación del pedido de abastecimiento con su respectivo número de “Pedido de compra”, proveedor, fecha de pedido.



Pedido de compra
PO00011

Proveedor: COPLASA
Referencia de proveedor:

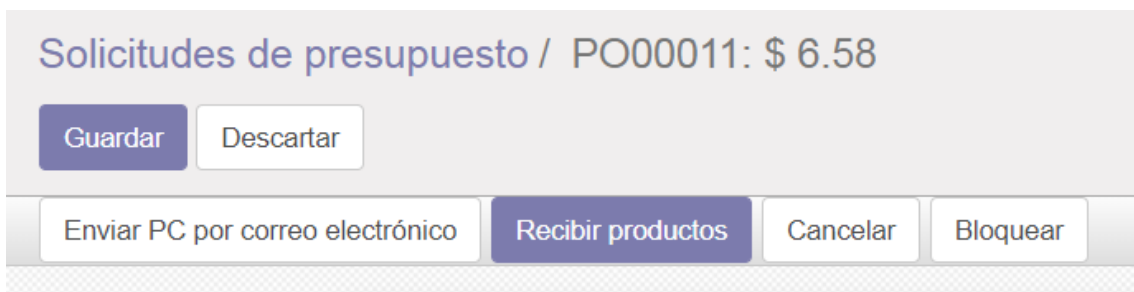
Fecha de pedido: 30/11/2018 17:58:20

1 Envío
0 Facturas de ...

Ilustración 47

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Luego guardamos los cambios, nos mostrará orden de compra con su respectivo costo y un clic en “Recibir productos”.



Solicitudes de presupuesto / PO00011: \$ 6.58

Guardar Descartar

Enviar PC por correo electrónico Recibir productos Cancelar Bloquear

Ilustración 48

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

- Validamos la orden de abastecimiento de materia prima con el botón “Validar”.

Solicitudes de presupuesto / PO00011: \$ 6.58 / WH/IN/00012

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1

Validar Imprimir Cancelar Borrador Esperando disponibilidad Parcialmente disponible Reservado Hecho

WH/IN/00012

Empresa: COPLASA Fecha prevista: 30/11/2018 18:03:44 Documento origen: PO00011

Operaciones Demanda inicial Información adicional

Producto	Unidad de medida	Para ejecutar	Hecho
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	3.000	0.000

Ilustración 49

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Confirmar la transferencia de materia prima a nuestro inventario.

Transferencia inmediata?

No ha introducido cantidades procesadas (*hecho*). Haga clic en *aplicar* y Odoo procesará todas las cantidades restantes.

Aplicar Cancelar

Ilustración 50

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- La solicitud de presupuesto de materia prima a nuestro inventario está disponible, como se muestra en la parte de abajo, donde nos indica la cantidad para poder ejecutar.

MANUAL DE USUARIO ODOO

Solicitudes de presupuesto / PO00011: \$ 6.58 / WH/IN/00012

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1

Imprimir Devolver Desecho Borrador Esperando disponibilidad Parcialmente disponible Reservado Hecho

WH/IN/00012

Empresa: COPLASA Fecha prevista: 30/11/2018 18:03:44
Documento origen: PO00011

Operaciones Demanda inicial Información adicional

Producto	Unidad de medida	Para ejecutar	Hecho
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	3.000	3.000

Ilustración 51

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- En la parte de abajo nos muestra un resumen detallado de lo ingresado, de cada una de las acciones realizadas para el abastecimiento.

Hoy

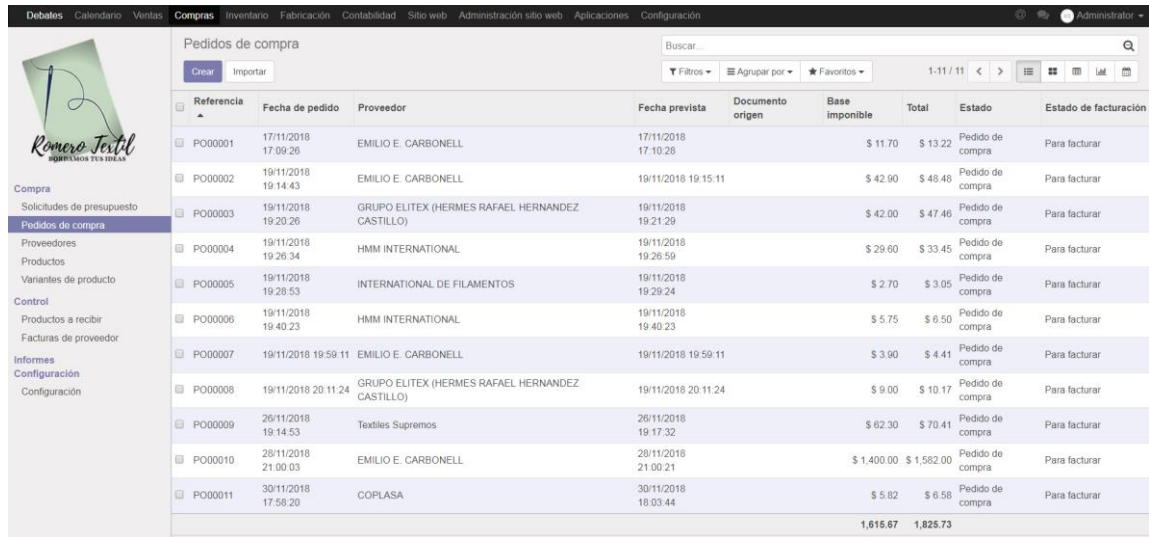
- Nota de Administrator - ahora
 - Estado: Reservado → Hecho
- Nota de Administrator - hace 3 minutos
 - Este transfer ha sido creado de: PO00011
- Nota de Administrator - hace 3 minutos
 - Estado: Esperando disponibilidad → Reservado
- Nota de Administrator - hace 3 minutos
 - Estado: Borrador → Esperando disponibilidad
- Nota de Administrator - hace 3 minutos
 - Prioridad: Normal
 - Fecha de Creación: 30 de noviembre del 2018 17:58
 - Estado: Borrador
- Nota de Administrator - hace 3 minutos
 - Transferir creado

Ilustración 52

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

➤ En el menú de la izquierda en la parte de “Pedidos de compra”, cuando entramos nos mostrará todas las transacciones realizadas a los diferentes proveedores para el abastecimiento de la manufactura de los productos.



Referencia	Fecha de pedido	Proveedor	Fecha prevista	Documento origen	Base imponible	Total	Estado	Estado de facturación
PO00001	17/11/2018 17:09:26	EMILIO E. CARBONELL	17/11/2018 17:10:26		\$ 11.70	\$ 13.22	Pedido de compra	Para facturar
PO00002	19/11/2018 19:14:43	EMILIO E. CARBONELL	19/11/2018 19:15:11		\$ 42.90	\$ 48.48	Pedido de compra	Para facturar
PO00003	19/11/2018 19:20:26	GRUPO ELITEX (HERMES RAFAEL HERNANDEZ CASTILLO)	19/11/2018 19:21:29		\$ 42.00	\$ 47.46	Pedido de compra	Para facturar
PO00004	19/11/2018 19:26:34	HMM INTERNATIONAL	19/11/2018 19:26:59		\$ 29.60	\$ 33.45	Pedido de compra	Para facturar
PO00005	19/11/2018 19:28:53	INTERNATIONAL DE FILAMENTOS	19/11/2018 19:29:24		\$ 2.70	\$ 3.05	Pedido de compra	Para facturar
PO00006	19/11/2018 19:40:23	HMM INTERNATIONAL	19/11/2018 19:40:23		\$ 5.75	\$ 6.50	Pedido de compra	Para facturar
PO00007	19/11/2018 19:59:11	EMILIO E. CARBONELL	19/11/2018 19:59:11		\$ 3.90	\$ 4.41	Pedido de compra	Para facturar
PO00008	19/11/2018 20:11:24	GRUPO ELITEX (HERMES RAFAEL HERNANDEZ CASTILLO)	19/11/2018 20:11:24		\$ 9.00	\$ 10.17	Pedido de compra	Para facturar
PO00009	26/11/2018 19:14:53	Textiles Supremos	26/11/2018 19:17:32		\$ 62.30	\$ 70.41	Pedido de compra	Para facturar
PO00010	28/11/2018 21:00:03	EMILIO E. CARBONELL	28/11/2018 21:00:21		\$ 1,400.00	\$ 1,562.00	Pedido de compra	Para facturar
PO00011	30/11/2018 17:58:20	COPLASA	30/11/2018 18:03:44		\$ 5.82	\$ 6.58	Pedido de compra	Para facturar
					1,615.67	1,825.73		

Ilustración 53

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Creación de listas de materiales, Productos y Órdenes de producción

La creación de estos procesos es de suma importancia debido a que es donde se centraliza la parte de las acciones clave de éxito para Romero Textil, con esto la empresa tendrá una parte fundamental para su operación, ya que mejora su control de consumo de materia prima, la manufactura de productos, centraliza sus órdenes de producción.

Por lo que se detalla a continuación como se comprende los pasos necesarios para dicha aplicación:

➤ En el menú de arriba seleccionar el módulo de “Fabricación”

MANUAL DE USUARIO ODOO

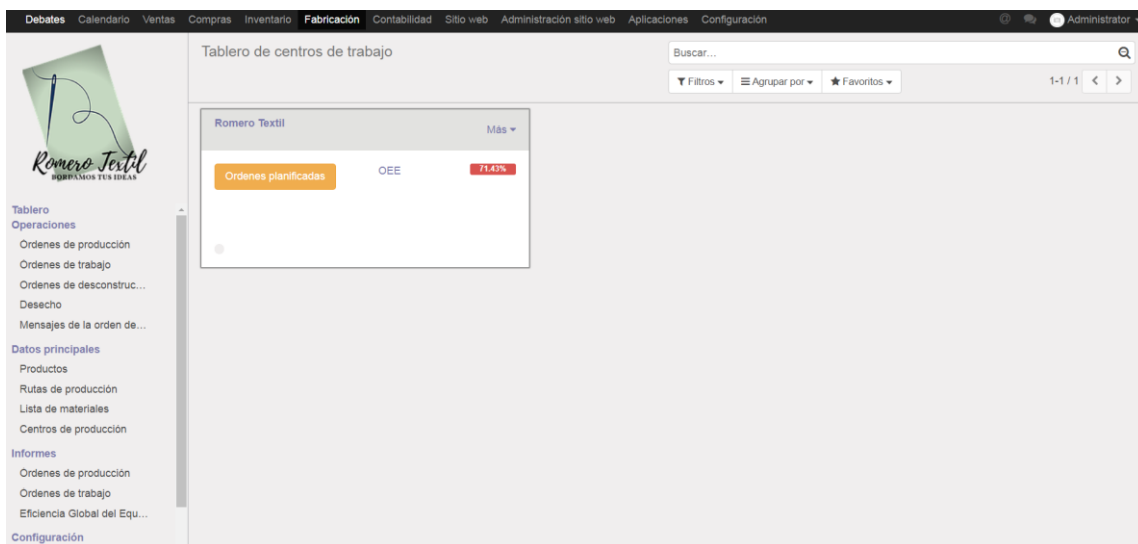


Ilustración 54

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Como vimos en manuales anteriores dentro de este módulo también se puede realizar la creación de producto terminado y materia prima, al menú de la izquierda seleccionar “Productos” y nos mostrará todos los productos terminados y materia prima creada.

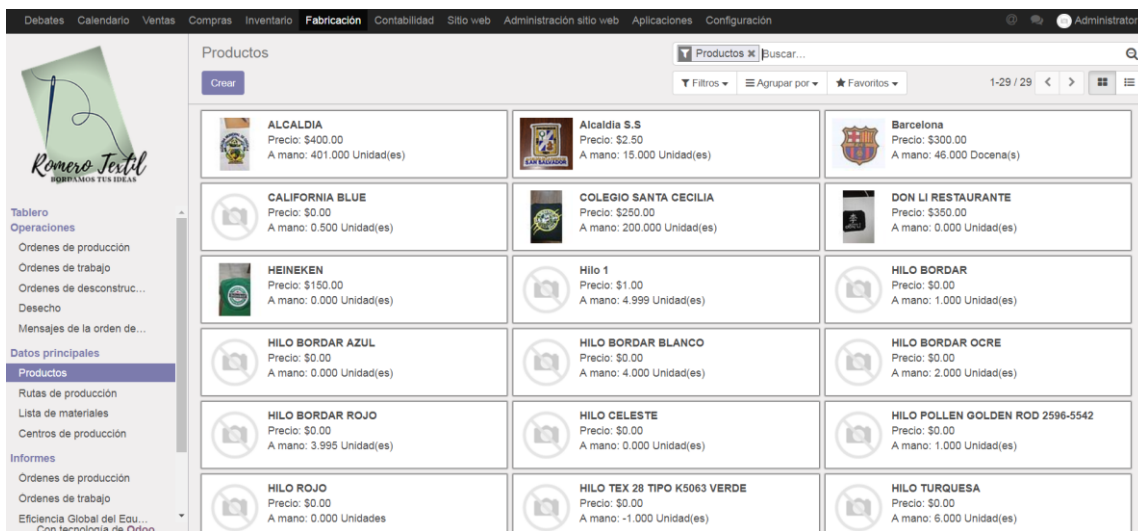


Ilustración 55

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

- Para nuestro manual realizaremos la demostración con un cliente y producto original de parte de Romero Textil. Clic en crear, completar la información correspondiente y luego guardar.

The screenshot shows the 'Productos / Nuevo' (Products / New) form in Odoo. The left sidebar contains a menu with 'Romero Textil' logo and various operational and reporting options. The main form area is titled 'Productos / Nuevo' and includes buttons for 'Guardar' (Save) and 'Descartar' (Discard). Below these are tabs for 'Actualiza cantidad de stock físico' and 'Solicitud de abastecimiento'. The product name is 'Cadena Central'. It is marked as 'Activo' (Active) and 'Puede ser vendido' (Can be sold). The 'Tipo de producto' (Product type) is 'Almacenable' (Storable). The 'Precio de venta' (Selling price) is 200. The 'Coste' (Cost) is 100. The 'Unidad de medida' (Unit of measure) is 'Unidad(es)'. The 'Control facturas compra' (Purchase invoice control) is set to 'Sobre cantidades recibidas' (On received quantities).

Ilustración 56

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

The screenshot shows the 'Productos / Cadena Central' form in Odoo. The left sidebar is the same as in the previous image. The main form area is titled 'Productos / Cadena Central' and includes buttons for 'Editar' (Edit) and 'Crear' (Create). Below these are tabs for 'Actualiza cantidad de stock físico' and 'Solicitud de abastecimiento'. A blue notification bar at the top of the form area states: 'Ha actualizado Nombre (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones. Ha actualizado Descripción de venta (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones. Ha actualizado Descripción de compra (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones. Ha actualizado Descripción en albarán (Spanish (MX) / Español (MX)). Actualizar traducciones'. The product name is 'Cadena Central'. It is marked as 'Activo' (Active) and 'Puede ser vendido' (Can be sold). The 'Tipo de producto' (Product type) is 'Almacenable' (Storable). The 'Precio de venta' (Selling price) is \$200.00. The 'Coste' (Cost) is \$100.00. The 'Unidad de medida' (Unit of measure) is 'Unidad(es)'. The 'Control facturas compra' (Purchase invoice control) is set to 'Sobre cantidades recibidas' (On received quantities).

Ilustración 57

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

- Una vez creado el producto, seleccionamos del menú de la izquierda “Lista de materiales” y clic sobre crear.

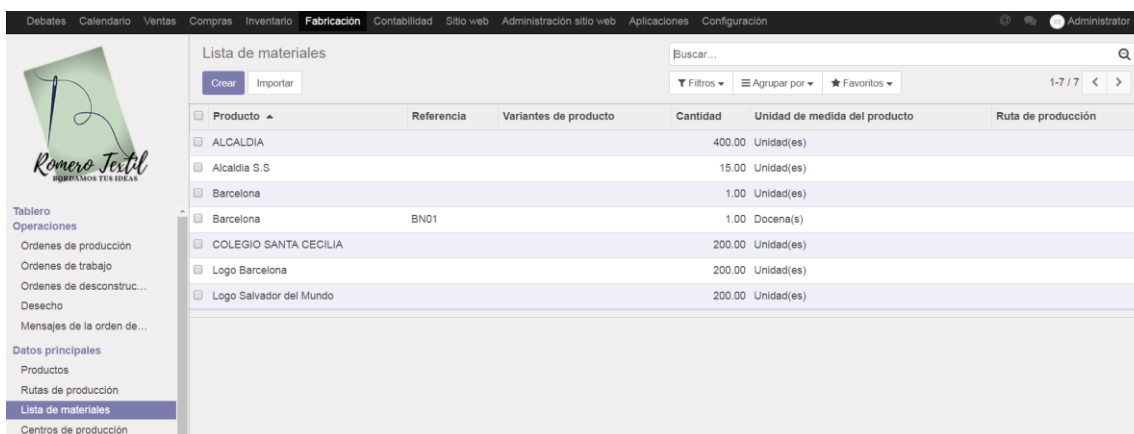


Ilustración 58

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Seleccionamos el producto que hemos creado y colocamos la cantidad a producir.

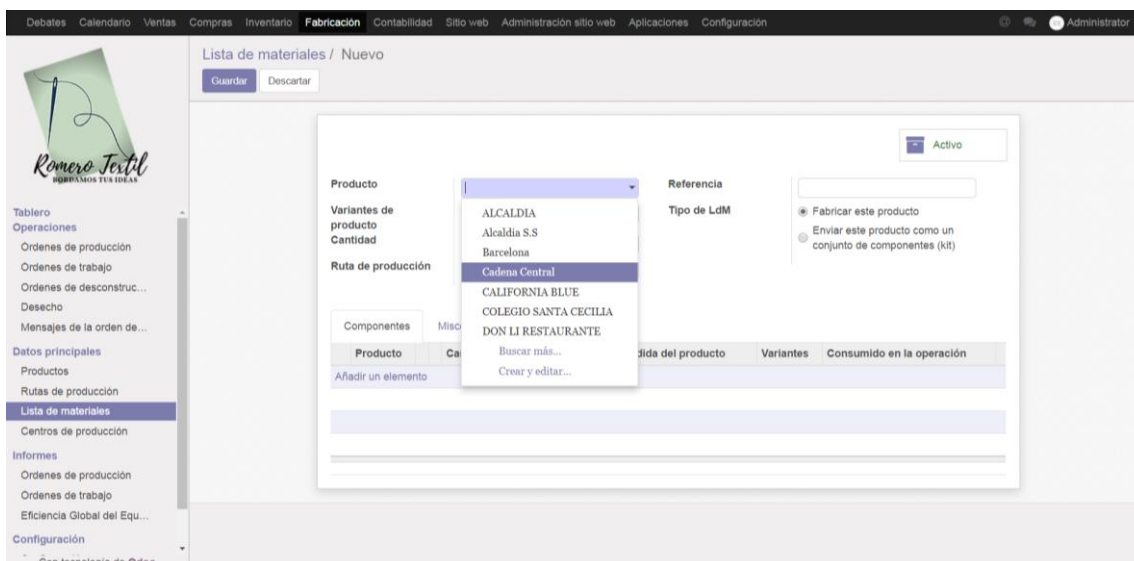


Ilustración 59

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Lista de materiales / Nuevo

Guardar Descartar

Activo

Producto: Cadena Central Referencia: Tipo de LdM

Variantes de producto: Cantidad: 200 Unidad(es) Ruta de producción

Fabricar este producto
Enviar este producto como un conjunto de componentes (kit)

Producto	Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variantes	Consumido en la operación
	1.000	Unidad(es)		

Añadir un elemento

Ilustración 60

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Seleccionamos la materia prima a utilizar para la manufactura de este producto, esta se selecciona en el menú que tenemos en la parte de abajo en la pestaña de componentes. Clic sobre “Añadir un elemento”, luego clic sobre “Buscar más” y nos mostrará el inventario disponible. En la columna de “Stock real” cuando seleccionamos la materia prima a utilizar nos mostrara la disponibilidad.

MANUAL DE USUARIO ODOO

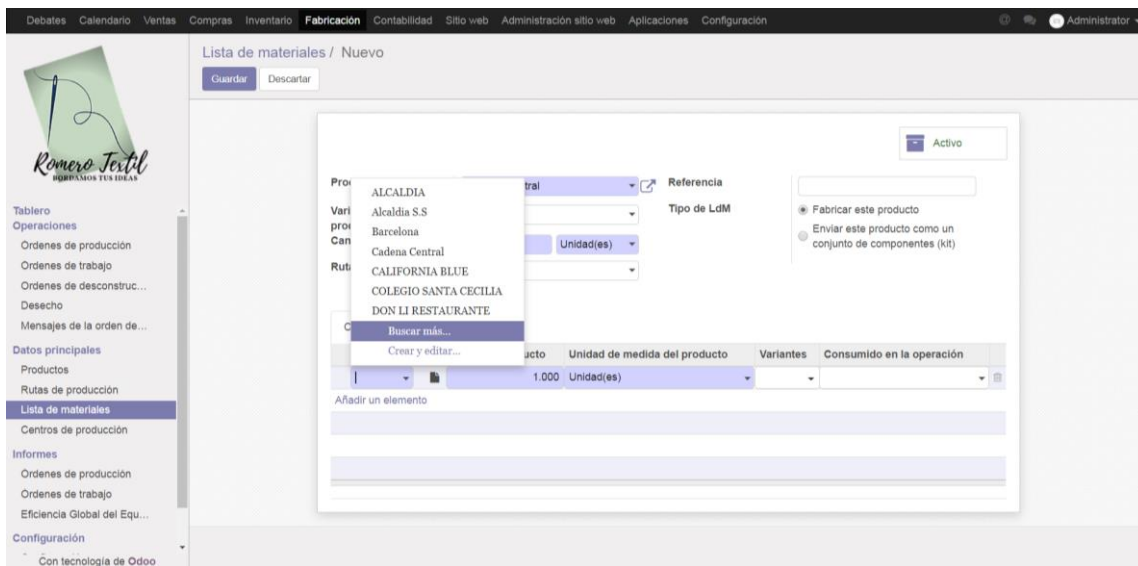


Ilustración 61

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

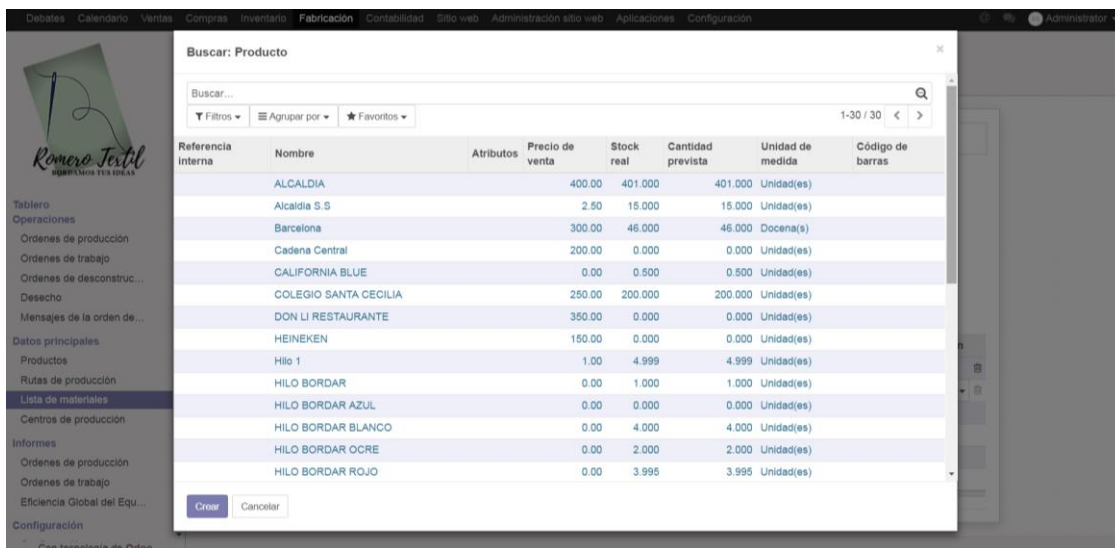


Ilustración 62

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Luego de seleccionar la materia prima a utilizar para la manufactura de nuestro producto, nos mostrará la cantidad que utilizaremos, pero todo dependerá de la disponibilidad del inventario, como se muestra en el punto anterior.

MANUAL DE USUARIO ODOO

Lista de materiales / Nuevo

Guardar Descartar

Activo

Producto: Cadena Central Referencia: Tipo de LdM: Fabricar este producto (seleccionado) / Enviar este producto como un conjunto de componentes (kit)

Variantes de producto: Cantidad: 200 Unidad(es) Ruta de producción:

Componentes	Miscelánea			
Producto	Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variantes	Consumido en la operación
+ HILO BORDAR BLANCO	2.000	Unidad(es)		
+ HILO BORDAR ROJO	1.000	Unidad(es)		
+ WHITE 301 POLY PANTERA	3.000	Unidad(es)		

Añadir un elemento

Ilustración 63

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Si por algún quiebre de stock no tenemos materia prima disponible de algún material a utilizar, desde el mismo menú donde se selecciona la materia prima se puede crear un material para poder realizar el abastecimiento.

Debates Calendario Ventas Compras Inventario **Fabricación** Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Administrador

Lista de materiales / Nuevo

Guardar Descartar

Activo

Producto: Cadena Central Referencia: Tipo de LdM: Fabricar este producto (seleccionado) / Enviar este producto como un conjunto de componentes (kit)

Variantes de producto: Cantidad: 200 Unidad(es) Ruta de producción:

ALCALDIA

Alcaldia S.S

Barcelona

Cadena Central

CALIFORNIA BLUE

COLEGIO SANTA CECILIA

DON LI RESTAURANTE

Buscar más...

Crear y editar...

Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variantes	Consumido en la operación
2.000	Unidad(es)		
1.000	Unidad(es)		
3.000	Unidad(es)		
1.000	Unidad(es)		

Añadir un elemento

Ilustración 64

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Crear: Producto

Actualiza cantidad de stock físicoSolicitud de abastecimiento



Nombre del producto
Nombre del producto

☒ Puede ser vendido
☒ Puede ser comprado

Activo

0 Stock físico

0 Previsto

Trazabilidad

0 Reglas de re...

0 Lista de mat...

0 Fabricación

Información GeneralInventarioVentasFacturaciónNotas

Tipo de productoAlmacenable

Referencia interna

Código de barras

Categoría internaTodos

Precio de venta0.00

Coste0.00

Unidad de medidaUnidad(es)

Unidad de medida compraUnidad(es)

Control facturas compra

Sobre cantidades pedidas

☒ Sobre cantidades recibidas

GuardarDescartar

Ilustración 65

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

- Luego de seleccionar el producto a manufacturar y sus respectivos componentes de materia prima, se guardan los cambios y nos muestra la confirmación de la lista a utilizar.

The screenshot shows the 'Lista de materiales / Cadena Central' form in Odoo. It includes buttons for 'Editar', 'Crear', 'Imprimir', and 'Acción'. A status bar at the top right shows '8 / 8' and navigation arrows. The form contains the following fields:

- Producto:** Cadena Central
- Referencia:** Tipo de LdM
- Variantes de producto:** 200.00 Unidad(es)
- Ruta de producción:** Fabricar este producto

Below these fields is a tabbed interface with 'Componentes' and 'Miscelánea' tabs. The 'Componentes' tab is active, displaying a table of materials:

Producto	Cantidad producto	Unidad de medida del producto	Variantes	Consumido en la operación
HILO BORDAR BLANCO	2.000	Unidad(es)		
HILO BORDAR ROJO	1.000	Unidad(es)		
WHITE 301 POLY PANTERA	3.000	Unidad(es)		

Ilustración 66

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Seleccionamos del menú de la izquierda “Ordenes de producción” y clic en Crear.

The screenshot shows the 'Órdenes de producción' screen in Odoo. The top navigation bar includes 'Debates', 'Calendario', 'Ventas', 'Compras', 'Inventario', 'Fabricación', 'Contabilidad', 'Sitio web', 'Administración sitio web', 'Aplicaciones', and 'Configuración'. The left sidebar menu is expanded, showing 'Operaciones' with 'Órdenes de producción' selected. The main content area has a 'Crear' button highlighted with a blue arrow. Below the button, there is instructional text:

Pulse para crear una orden de producción.
Una orden de fabricación, basada en una lista de materiales, consumirá materias primas y generará productos terminados.
Las órdenes de fabricación se suele proponen automáticamente en función de los requerimientos del cliente o reglas automatizadas como la regla de existencias mínimas.

Ilustración 67

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Órdenes de producción / Nuevo

Guardar Descartar

Cancelar Confirmado En proceso Hecho

Nuevo

Producto

Vigente desde 30/11/2018 18:50:13

Cantidad para producir 1.000 Actualizar

Responsable Administrator

Lista de materiales

Documento Origen

Ruta de producción

Materiales consumidos Productos finalizados Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido

Ilustración 68

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

➤ Completar la información: Seleccionar el producto (Para nuestro manual es un cliente y producto real manufacturado por Romero Textil), Vigente desde, Cantidad para producir, Lista de materiales (En este caso la Lista de materiales es la que se creó con anterioridad para este producto), Clic en guardar.

Debates Calendario Ventas Compras Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Aplicaciones Configuración

Administrador

Órdenes de producción / Nuevo

Guardar Descartar

Cancelar Confirmado En proceso Hecho

Nuevo

Producto

Vigente desde 30/11/2018 18:50:13

Cantidad para producir 1.000 Actualizar

Responsable Administrator

Lista de materiales

Documento Origen

Ruta de producción

Materiales consumidos Productos finalizados Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido

Ilustración 69

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Órdenes de producción / Nuevo

Guardar Descartar

Cancelar Confirmado En proceso Hecho

Nuevo

Producto: Cadena Central

Vigente desde: 30/11/2018 18:50:13

Responsable: Administrator

Documento Origen:

Cantidad para producir: 200 Unidad Actualizar

Lista de materiales: Cadena Central

Ruta de producción

Materiales consumidos Productos finalizados Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido

Ilustración 70

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Nos mostrará en la parte de abajo, en la pestaña Materiales consumidos los que se utilizaran para manufacturar este producto (Dato importante, siempre los mostrará en color rojo, porque mientras no se inicie la producción como lo veremos más adelante de este manual no ha consumido ningún material) y nos proporcionará en número de manufactura.

MANUAL DE USUARIO ODOO

Órdenes de producción / MO/00023

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1

Comprobar la disponibilidad Producir Cancelar Desecho **Materias primas no disponibles!** Confirmado En proceso Hecho

MO/00023

Producto	Cadena Central	Vigente desde	30/11/2018 18:50:13
Cantidad para producir	200.000 Unidad(es) Actualizar	Responsable	Administrator
Lista de materiales	Cadena Central	Documento Origen	
Ruta de producción			

Materiales consumidos

Productos finalizados

Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	0.000	3.000	0.000
HILO BORDAR ROJO	Unidad(es)	0.000	1.000	0.000
HILO BORDAR BLANCO	Unidad(es)	0.000	2.000	0.000

Ilustración 71

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Una vez tengamos el número de manufactura para poder dar el seguimiento de producción, procedemos a seleccionar el botón “Producir”.

Órdenes de producción / MO/00023

Editar Crear

Comprobar la disponibilidad Producir Cancelar Desecho

Ilustración 72

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Nos solicitará la confirmación de las unidades a producir, una vez estemos seguros, Clic en “Registro de producción”.

Producir

Producto Cadena Central

Cantidad 200.000 Unidad(es)

registro de producción Cancelar

Lista de materiales Cadena Central

Ilustración 73

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Una vez haya finalizado la producción, nos mostrará la materia prima consumida.

Materiales consumidos					
Productos finalizados					
Miscelánea					
Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido	
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)	0.000	3.000	3.000	
HILO BORDAR ROJO	Unidad(es)	0.000	1.000	1.000	
HILO BORDAR BLANCO	Unidad(es)	0.000	2.000	2.000	

Ilustración 74

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Clic en “Marcar como Hecho” para finalizar y dar por hecho que este producto ha sido manufacturado.

Marcar como Hecho Comprobar la disponibilidad Desecho

Ilustración 75

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Luego nos mostrará la confirmación del producto manufacturado.

Órdenes de producción / MO/00023

Editar Crear Imprimir Acción 1 / 1

Desecho Confirmado En proceso Hecho

MO/00023 Movimientos de inventario

Producto Cadena Central Vigente desde 30/11/2018 18:50:13
 Cantidad para producir 200.000 Unidad(es) Responsable Administrator
 Lista de materiales Cadena Central Documento Origen
 Ruta de producción

Materiales consumidos Productos finalizados Miscelánea

Producto	Unidad de medida	Cantidad prevista	A consumir	Consumido
HILO BORDAR BLANCO	Unidad(es)		2.000	2.000
HILO BORDAR ROJO	Unidad(es)		1.000	1.000
WHITE 301 POLY PANTERA	Unidad(es)		3.000	3.000

Ilustración 76

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Proceso de verificación de consumo del inventario

Una vez efectuada la creación de producto terminado y consumo de materia prima procedemos a la valoración del inventario, cuanto realmente hemos consumido, la existencia del mismo, la rotación, como también colocar las existencias reales al momento de comenzar en vivo la aplicación y de igual forma ajustar inventarios en determinado periodo.

MANUAL DE USUARIO ODOO

- Para efectuar dicho proceso bastará con ingresar en el módulo "Inventario", desplazándonos en el menú principal tal módulo encontraremos la opción "Valoración del inventario".

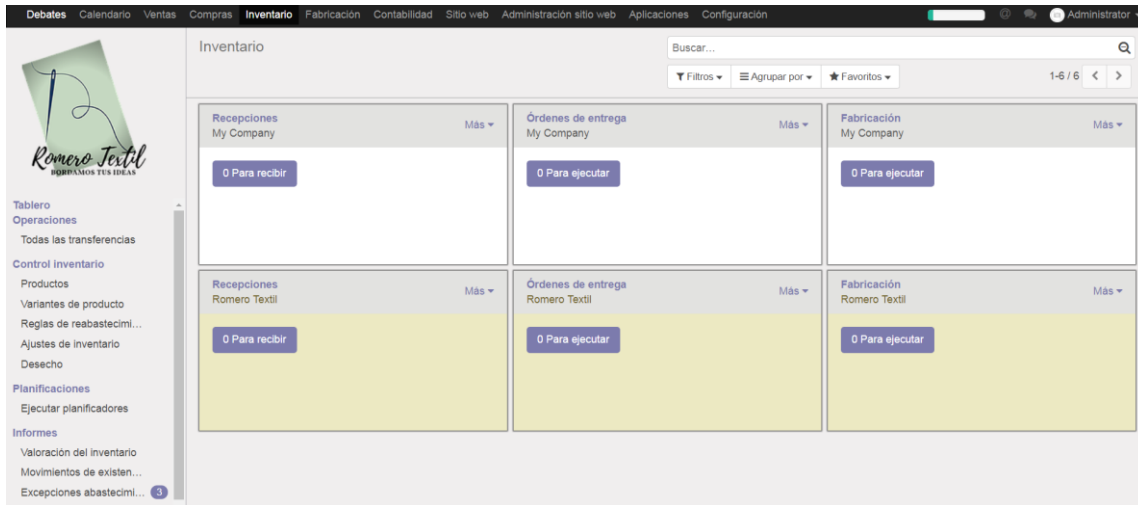


Ilustración 77

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Una vez dentro de esta aplicación nos mostrará el inventario actual de la empresa.

Producto	Cantidad	Unidad de medida	Ubicación	Fecha de entrada	Valor del inventario
ALCALDIA (2)	401.00				80,200.00
Alcaldia S.S (1)	15.00				22.50
Barcelona (5)	46.00				6,900.00
Cadena Central (1)	200.00				20,000.00
CALIFORNIA BLUE (1)	0.50				3.30
COLEGIO SANTA CECILIA (1)	200.00				25,000.00
Hilo 1 (1)	5.00				0.00
HILO BORDAR (1)	1.00				3.00
HILO BORDAR BLANCO (1)	2.00				6.00
HILO BORDAR OCRE (1)	2.00				7.80
HILO BORDAR ROJO (1)	3.00				8.98
HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542 (1)	1.00				2.70
HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE (1)	-1.00				-3.50
HILO TURQUESA (1)	6.00				23.40
LIGHT MIDH NIGT SB POLY 122 (2)	1.50				8.63
Logo Adidas (1)	200.00				20,000.00
Logo Barcelona (3)	354.00				17,700.00

Ilustración 78

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

- Ubicamos la materia prima que utilizamos para manufacturar el producto real como lo hicimos en los puntos anteriores, nos desplegara el nombre de la materia prima, la cantidad de existencia en inventario y su respectivo costo.

▼ HILO BORDAR BLANCO (1)	2.00	6.00
▼ WH/Existencias (1)	2.00	6.00
☐ HILO BORDAR BLANCO	2.00 Unidad(es)	WH/Existencias 19/11/2018 20:14:07 6.00

▼ HILO BORDAR ROJO (1)	3.00	8.98
▼ WH/Existencias (1)	3.00	8.98
☐ HILO BORDAR ROJO	3.00 Unidad(es)	WH/Existencias 19/11/2018 19:26:27 8.98

▼ WHITE 301 POLY PANTERA (1)	3.00	5.82
▼ WH/Existencias (1)	3.00	5.82
☐ WHITE 301 POLY PANTERA	3.00 Unidad(es)	WH/Existencias 30/11/2018 19:09:22 5.82

Ilustración 79

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Proceso Carga Inicial de Inventarios

Una vez efectuada las configuraciones de Categorías de productos, Creación y parametrización de Artículos, podemos proceder a efectuar el proceso de "Carga inicial de Inventario".

Dicho proceso es sumamente sencillo, Odoo nos permite colocar las existencias reales al momento de comenzar en vivo la aplicación de igual forma ajustar inventarios en determinado periodo.

Para efectuar dicho proceso bastará con ingresar en el módulo "Inventario", desplazándonos en el menú principal tal módulo encontraremos la opción "Control de Inventario", y como sub familia, la opción "Ajustes de inventario", al dar un clic en este, nos desplegará la pantalla principal de "Ajustes

de Inventarios", en la que nos mostrará las opciones de "Crear" e "importar", dando un clic en la opción "Crear", nos mostrará la pantalla principal en la que nos solicitara el nombre del Inventario que estamos creando o ajustando, Seleccionaremos la opción "Todos los artículos" e "Incluir productos agotados".

Damos un clic en "Iniciar Inventario" y de forma automática nos mostrará todos los artículos que previamente creamos y parametrizamos, así como las descripciones, Cantidad Teórica y Cantidad Real, siendo esta última la que modificaremos con las cantidades que deseamos ingresar, tal como se muestra en las siguientes ilustraciones. (Ver ilustraciones 80 a 85)

MANUAL DE USUARIO ODOO

Como paso final, daremos clic en "Guardar" y "Validar inventario", Listo, tendremos actualizado nuestros Stock en sus diferentes categorías.

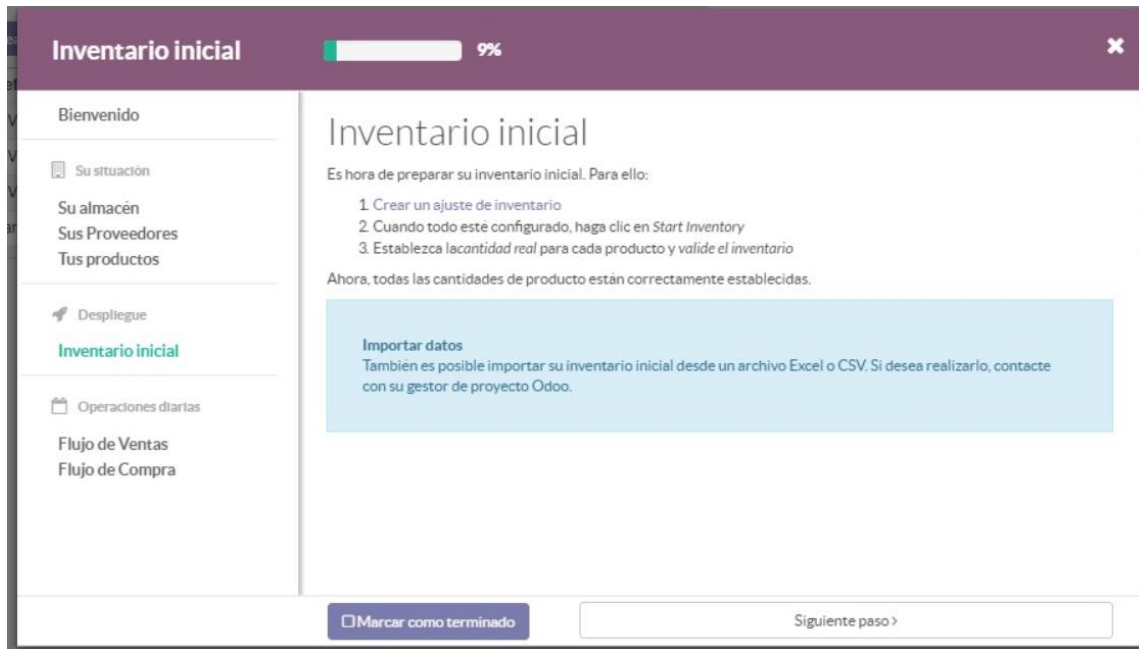


Ilustración 80

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



Ilustración 81

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Referencia inventario
Carga Inicial_11.12.2018

Inventario de: Todos los productos ☒ Fecha del inventario: 11/12/2018 22:25:10
Incluir productos agotados ☒ Forzar fecha de contabilización:

Detalles del inventario | Ajustes de inventario

Producto	Cantidad	Unidad de medida	Ubicación origen	Ubicación destino	Estado

Ilustración 82

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Referencia inventario
Carga Inicial_11.12.2018

Inventario de: ☒ Todos los productos ☐ Una categoría de producto ☐ Solo un producto ☐ Seleccionar productos manualmente
Incluir productos agotados ☐ Fecha del inventario: 11/12/2018 22:23:12
Forzar fecha de contabilización:

Ilustración 83

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

The screenshot shows the 'Ajustes de inventario / Carga Inicial_11.12.2018' window in Odoo. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Control inventario', 'Productos', and 'Ajustes de inventario'. The main area displays the 'Referencia inventario' and 'Carga Inicial_11.12.2018' details, including the inventory date and a table of inventory items.

Producto	UdM	Cantidad teórica	Cantidad real
ALCALDIA	Unidad(es)	401,000	401,000
Alcaldia S.S	Unidad(es)	15,000	15,000
Barcelona	Docena(s)	46,000	46,000
Cadena Central	Unidad(es)	200,000	200,000
CALIFORNIA BLUE	Unidad(es)	0,500	0,500
COLEGIO SANTA CECILIA	Unidad(es)	100,000	100,000
DON LI RESTAURANTE	Unidad(es)	0,000	0,000
Hilo 1	Unidad(es)	4,999	4,999

Ilustración 84

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

The screenshot shows the 'Variantes de producto' window in Odoo. It displays a table with columns for 'Referencia interna', 'Nombre', 'Atributos', 'Precio de venta', 'Stock real', 'Cantidad prevista', 'Unidad de medida', and 'Código de barras'. The table lists various product variants such as 'ALCALDIA', 'Alcaldia S.S', 'Barcelona', 'Cadena Central', 'COLEGIO SANTA CECILIA', 'DON LI RESTAURANTE', 'Hilo 1', 'HILO BORDAR', 'HILO BORDAR AZUL', 'HILO BORDAR BLANCO', 'HILO BORDAR OCRE', 'HILO BORDAR ROJO', 'HILO CELESTE', 'HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542', 'HILO ROJO', 'HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE', and 'HILO TURQUESA'.

Referencia interna	Nombre	Atributos	Precio de venta	Stock real	Cantidad prevista	Unidad de medida	Código de barras
	ALCALDIA		6,00	401,000	401,000	Unidad(es)	
	Alcaldia S.S		2,50	15,000	15,000	Unidad(es)	
	Barcelona		4,00	46,000	46,000	Docena(s)	
	Cadena Central		8,00	200,000	200,000	Unidad(es)	
	COLEGIO SANTA CECILIA		2,50	100,000	50,000	Unidad(es)	
	DON LI RESTAURANTE		10,00	0,000	0,000	Unidad(es)	
	Hilo 1		1,00	4,999	74,999	Unidad(es)	
	HILO BORDAR		0,00	1,000	1,000	Unidad(es)	
	HILO BORDAR AZUL		0,00	0,000	0,000	Unidad(es)	
	HILO BORDAR BLANCO		0,00	2,000	2,000	Unidad(es)	
	HILO BORDAR OCRE		0,00	2,000	2,000	Unidad(es)	
	HILO BORDAR ROJO		0,00	2,995	2,995	Unidad(es)	
	HILO CELESTE		0,00	0,000	0,000	Unidad(es)	
	HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542		0,00	1,000	1,000	Unidad(es)	
	HILO ROJO		0,00	0,000	0,000	Unidades	
	HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE		0,00	-1,000	-1,000	Unidad(es)	
	HILO TURQUESA		0,00	6,000	6,000	Unidad(es)	

Ilustración 85

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Creación y parametrización de un Punto de Venta

El punto de venta de Odoo está totalmente integrado con los módulos de Inventario y contabilidad. Cualquier transacción con el Punto de Ventas será automáticamente registrada en la gestión de inventarios y de contabilidad.

Iniciaremos con la instalación de la aplicación o módulo de Punto de Ventas. Cabe mencionar que la instalación del módulo de Punto de Ventas es sumamente sencilla, basta con entrar a las aplicaciones disponibles por Odoo y seleccionar la aplicación dando un clic en Instalar automáticamente el ERP le muestra instalado el Punto de Ventas dentro de las aplicaciones que está utilizando en la organización, tal como se muestra a continuación. (Ver ilustraciones 86 y 87)



Ilustración 86

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

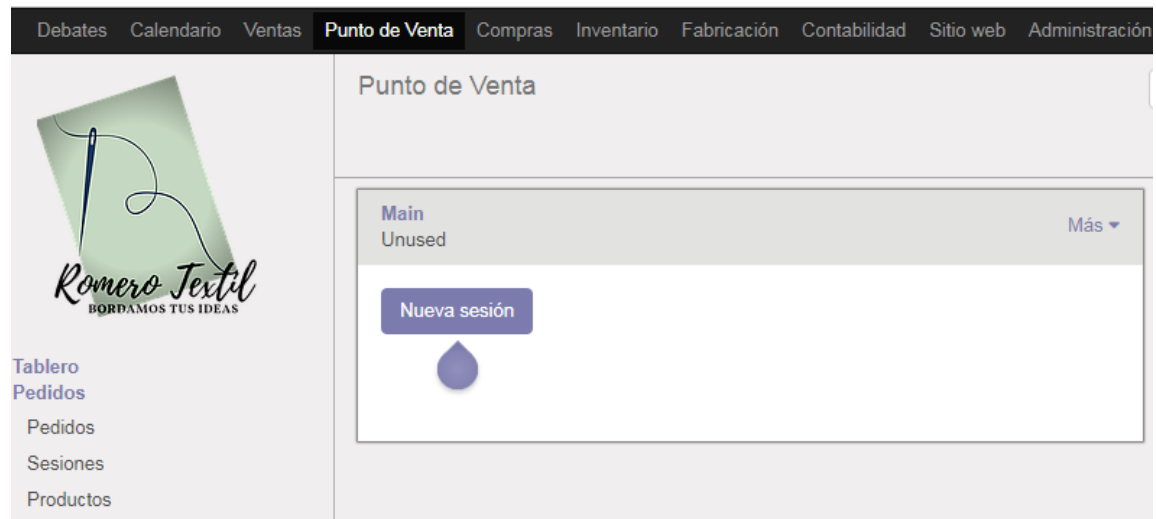


Ilustración 87

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez efectuada la instalación y agregado el Punto de ventas, procederemos a las configuraciones básicas y creación de puntos de ventas, específicamente en las sesiones de Venta.

Dentro de la terminología a utilizar entenderemos por “Sesiones de Ventas”, como la ubicación física de cada caja en la que se realicen las ventas.

Parametrizaciones del Punto de Venta

Dentro de las parametrizaciones básicas efectuadas en el Punto de Venta, iniciaremos desplazándonos en el menú izquierdo del módulo, específicamente en el menú “Configuración”, la cual nos desplegara la pantalla principal de tal, en la que definiremos si utilizaremos las bebidas que ya posee internamente Odoo.

De igual forma definiremos si queremos activar la opción Punto de Venta para tiendas o activar la gestión de mesas para restaurante, determinar si efectuaremos descuento a nivel de líneas o de forma global, la utilización de tarjetas de crédito o no para las formas de pago, permitir reimpresión de tickets o no. A continuación, presentamos en la ilustración 88 de los antes mencionados.

Debates Calendario Ventas **Punto de Venta** Compras Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administración sitio web Tableros Aplicaciones

Aplicar Cancelar

Datos del punto de venta importables

Bebidas ☐ Importar datos de bebidas comunes

Punto de Venta

Restaurante ☒ Punto de venta para tiendas
☐ Restaurante: activar la gestión de mesa

Descuento ☐ Permitir descuentos en sólo líneas de pedido
☒ Permitir descuentos globales

Tarjetas de Crédito ☒ Sin tarjeta de crédito
☐ Permitir a los clientes pagar con tarjeta de crédito.

Reimpresiones ☐ No reimprimir
☒ Permitir al cajero re-imprimir recibos.

Programa de Lealtad ☐ Gestionar programa de lealtad con puntos y recompensas para clientes [Enterprise](#) [Más información](#)

Ilustración 88

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Creación de “Sesión de Venta”

Al ingresar a dicho módulo el sistema efectuará una carga de todos sus componentes y actualizaciones, tal como se muestra a continuación en ilustración 89.

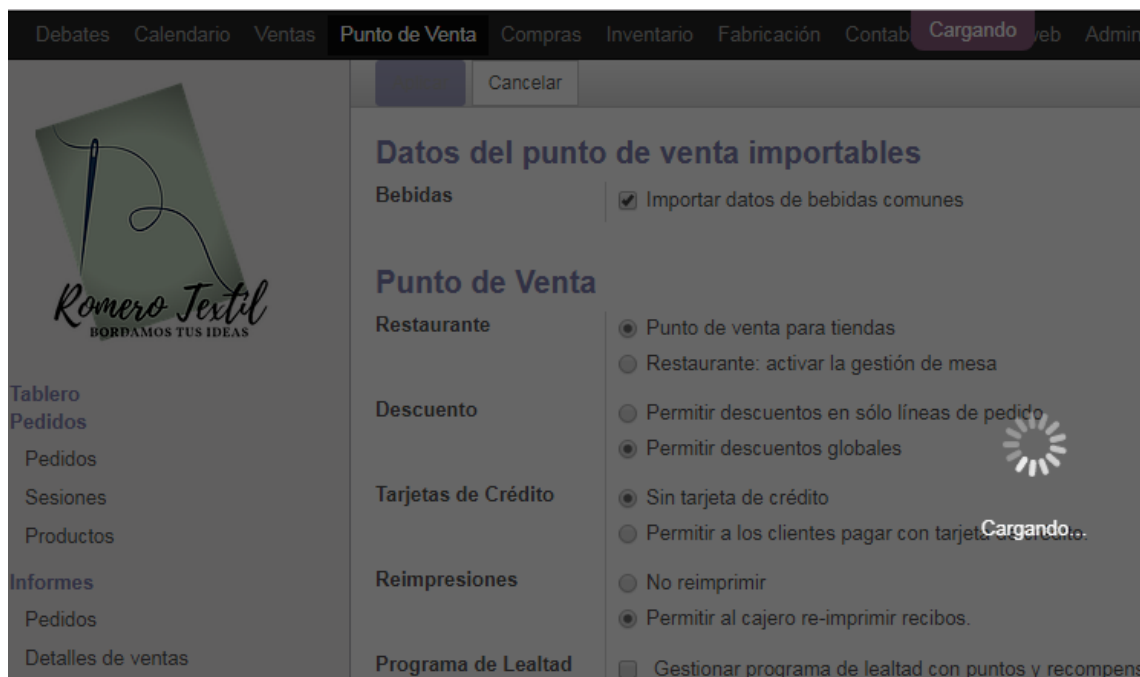


Ilustración 89

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Para la creación de dicha sesión de venta, de igual forma navegaremos en el menú del Punto de Venta, específicamente en el sub menú Punto de Venta, la cual desplegará la pantalla principal en la que nos mostrará dos opciones “Crear” e “Importar”. Dado que Romero Textil cuenta con un punto de venta específico, los crearemos de forma manual, dicho proceso lo especificamos a continuación:

Odoo por defecto nos presenta una sesión de venta denominada “Main”, y en la cual daremos un click lo que nos desplegará la pantalla principal en la cual nos brinda la opción “Duplicar” una vez seleccionada, cambiaremos el nombre de la sesión de ventas colocando nuestra ubicación física de cada una de las cajas en las que se procederá a efectuar ventas.

Dentro de las características agregaremos un check, en la opción “Facturación” e “Incluir impuestos en los precios”, esto con el propósito de que nos refleje en cada venta con un ticket y a la vez refleje los impuestos requeridos por la Ley Salvadoreña. Para el caso aplicable de Romero Textil el IVA Debito por las ventas efectuadas a los consumidores finales.

Finalmente, nos desplazaremos hasta la opción de “Ticket”, en el que básicamente definimos el encabezado y su respectivo pie de ticket, en el que colocamos el slogan de la compañía y la respectiva despedida al cliente. A continuación, ilustraremos lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 90 a 92).

MANUAL DE USUARIO ODOO



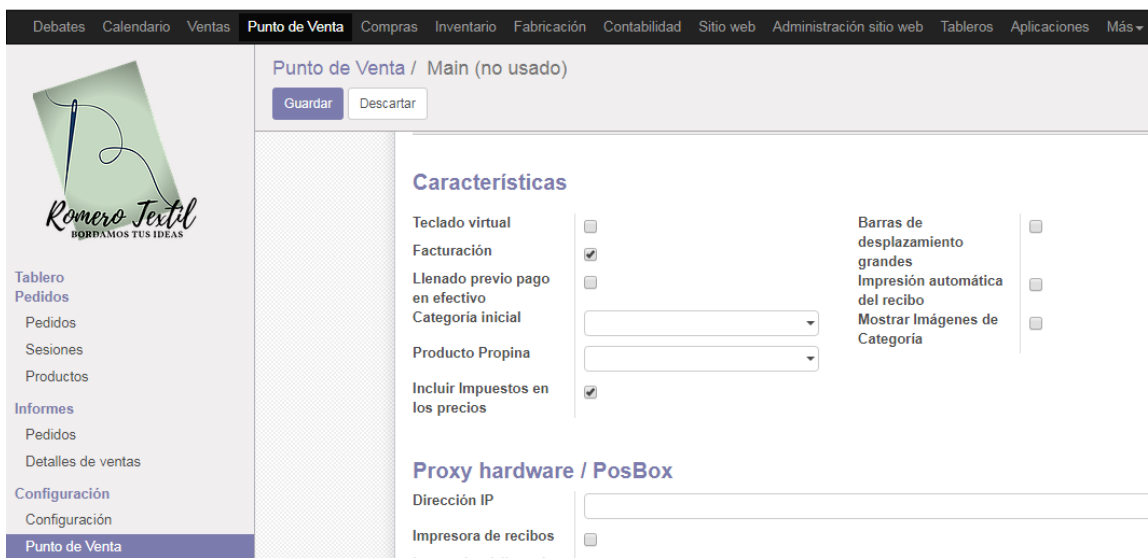
The screenshot shows the Odoo POS configuration interface. The top navigation bar includes links for Debates, Calendario, Ventas, **Punto de Venta**, Compras, Inventario, Fabricación, Contabilidad, Sitio web, and Administración. The left sidebar contains a menu with sections: Tablero, Pedidos, Sesiones, Productos, Informes, Configuración, and Punto de Venta (highlighted). The main content area is titled 'Punto de Venta / Main (no usado)' and contains the following configuration options:

- Nombre del TPV:** Romero Textil Oficina Central
- Diario de ventas:** Facturas de cliente (USD)
- Agrupar apuntes:** ☒
- Posición fiscal por defecto:** (empty dropdown)
- Métodos de pago disponibles:**

Código corto	Nombre del
Añadir un elemento	

Ilustración 90

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor



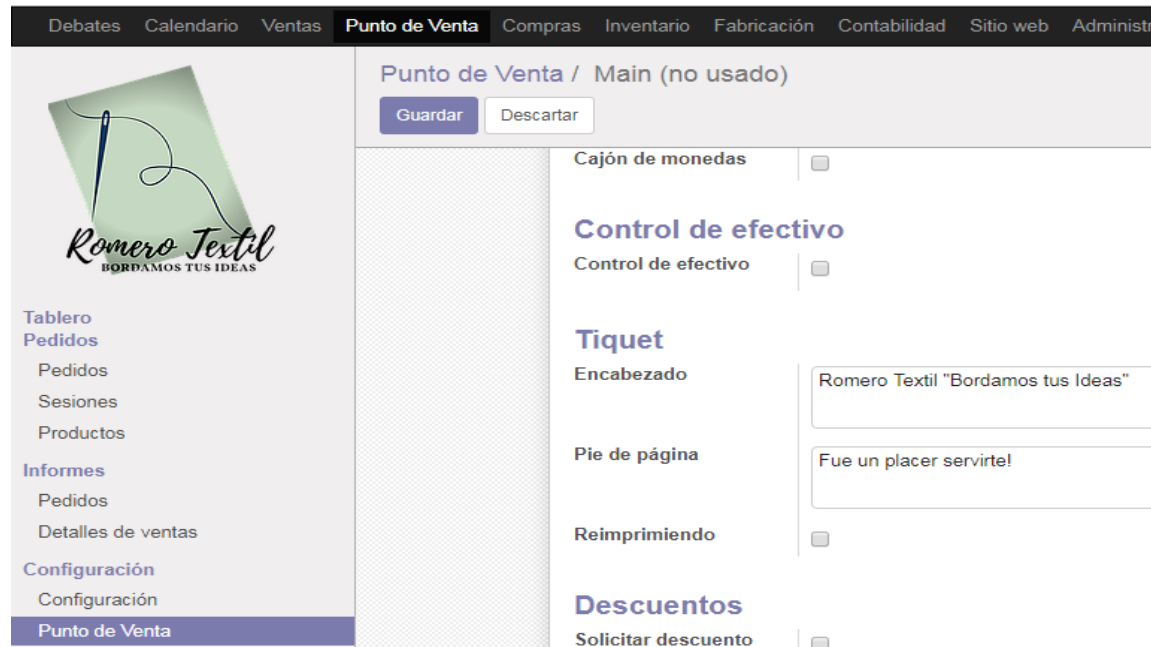
This screenshot shows the 'Características' (Features) section of the Odoo POS configuration. The top navigation bar is similar to the previous screenshot but includes 'Administración sitio web' and 'Más'. The left sidebar is also similar. The main content area is titled 'Punto de Venta / Main (no usado)' and contains the following configuration options:

- Características:**
 - Teclado virtual: ☐
 - Facturación: ☒
 - Llenado previo pago en efectivo: ☐
 - Categoría inicial: (empty dropdown)
 - Producto Propina: (empty dropdown)
 - Incluir Impuestos en los precios: ☒
 - Barras de desplazamiento grandes: ☐
 - Impresión automática del recibo: ☐
 - Mostrar imágenes de Categoría: ☐
- Proxy hardware / PosBox:**
 - Dirección IP: (empty text field)
 - Impresora de recibos: ☐

Ilustración 91

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO



Debates Calendario Ventas **Punto de Venta** Compras Inventario Fabricación Contabilidad Sitio web Administr

Punto de Venta / Main (no usado)

Guardar Descartar

Cajón de monedas ☐

Control de efectivo

Control de efectivo ☐

Tiquet

Encabezado Romero Textil "Bordamos tus Ideas"

Pie de página Fue un placer servirte!

Reimprimiendo ☐

Descuentos

Solicitar descuento ☐

Tablero

Pedidos

Pedidos

Sesiones

Productos

Informes

Pedidos

Detalles de ventas

Configuración

Configuración

Punto de Venta

Ilustración 92

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Finalmente, daremos clic a la opción "Guardar", lo que nos mostrará la pantalla en la que se verá creada nuestra nueva sesión o punto de venta. (Ver ilustración 93).

MANUAL DE USUARIO ODOO

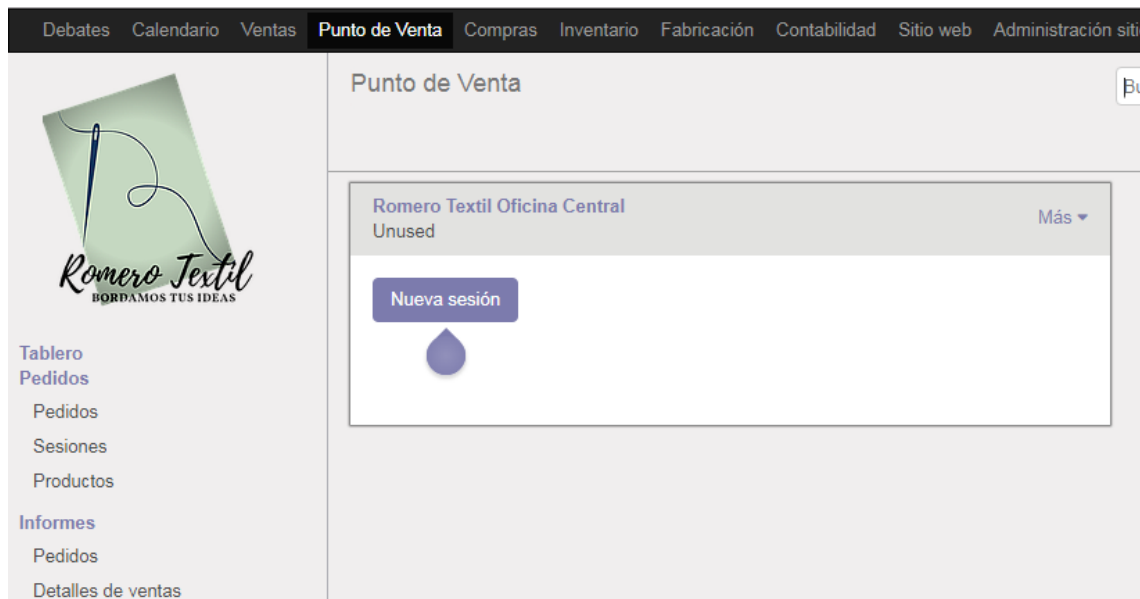


Ilustración 93

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez creada la “Sesión”, podremos hacer uso de tal y empezar a efectuar nuestras ventas.

Basta con dar clic en la Sesión creada, para nuestro caso “Romero Textil Oficina Central”, lo cual nos desplegará la pantalla de facturación o de caja, dicha pantalla nos mostrará en el lado Derecho; los diferentes productos que previamente creamos y parametrizamos.

De igual forma veremos en la parte superior el Ticket activo que estamos utilizando y dos pestañas más con los signos de “+” y “-“, lo que nos permite seguir abriendo Ticket en estatus de abiertos, en el caso que debamos tener más de una operación abierta, o en caso contrario eliminar tales con el signo “-“.

El lado Izquierdo estará compuesto por dos partes:

- En la parte superior izquierda, veremos reflejado la selección de los productos que el cliente ha solicitado con su respectivo precio de venta e impuesto, así como su total de la compra.
- En la parte inferior izquierda, tendremos un teclado numérico, así como la alternativa de selección de clientes en caso se efectúen ventas de gran volumen al crédito, descuentos, opciones de cantidades, precio, eliminación y el respectivo botón de pago para cerrar el ticket. A continuación, se ilustra lo antes mencionados. (Ver ilustración 94)

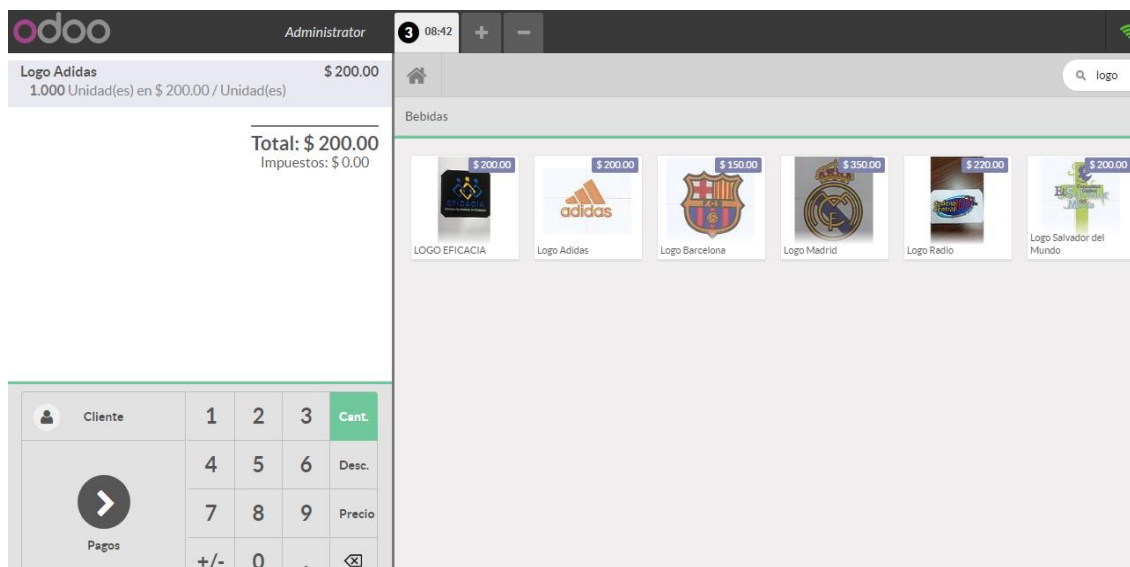


Ilustración 94

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Una vez seleccionada la opción pago y cerrado el ticket nos mostrará, el método de pago, que para el punto de venta determinado sería efectivo. (Ver ilustraciones 95 y 96).

« Atrás

Pagos

Validar »

Debe	Entregado	Cambio	Método
200.00	200.00		Efectivo (USD) ✕

1 2 3 +10

4 5 6 +20

7 8 9 +50

C 0 . ✕

Cliente

Factura

Ilustración 95

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Cambio: \$ 0.00

Siguiente pedido »

Imprimir recibo

06/12/2018 20:52:40 Pedido 00001-002-0005

Romero Textil
Teléfono: 2226-4366/ 2226-3283
Usuario: Administrator

Romero Textil "Bordamos tus Ideas"

Logo Adidas	1.000	\$ 200.00
Subtotal:		\$ 200.00
Total:		\$ 200.00
Efectivo (USD)		\$ 200.00
Cambio:		\$ 0.00

Fue un placer servirte!

Ilustración 96

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Posteriormente, cerraremos el ticket dando un click en la opción de la esquina superior derecha denominada “Cerrar”, la cual cambiará de status a “Confirmar”. Lo que nos mostrará el saldo del cierre de la caja. (Ver ilustración 97).



The screenshot displays the Odoo POS interface. The top navigation bar includes links for Debates, Calendario, Ventas, Punto de Venta (active), Compras, Inventario, Fabricación, Contabilidad, Sitio web, Administración sitio web, Tableros, and Aplicaciones. The left sidebar shows a menu with Tablero, Pedidos, Pedidos, Sesiones, Productos, Informes, Pedidos, Detalles de ventas, Configuración, Configuración, and Punto de Venta. The main content area shows the session details for POS/2018/12/07/01. It includes buttons for Editar, Acción, Continuar venta, Validar y contabilizar asiento(s) de cierre, and Control de apertura. The session summary shows the Responsable as Administrator, the Punto de Venta as Romero Textil Oficina Central (Administrator), and the Fecha de apertura. Below this is a table titled 'Resumen por métodos de pago'.

Referencia	Diario	Saldo inicial	Subtotal transacciones
POS/2018/12/07/01	Efectivo (USD)	\$ 0.00	\$ 1,000.00

Ilustración 97

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Una vez hemos confirmado dicho proceso nos regresará a la pantalla inicial de la sesión en la que nos solicitará nuevamente “Cerrar”, esto con el propósito de asegurar la integridad del proceso, evitando cierres erróneos por mal uso del usuario. (Ver ilustraciones 98, 99).

MANUAL DE USUARIO ODOO



Ilustración 98

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

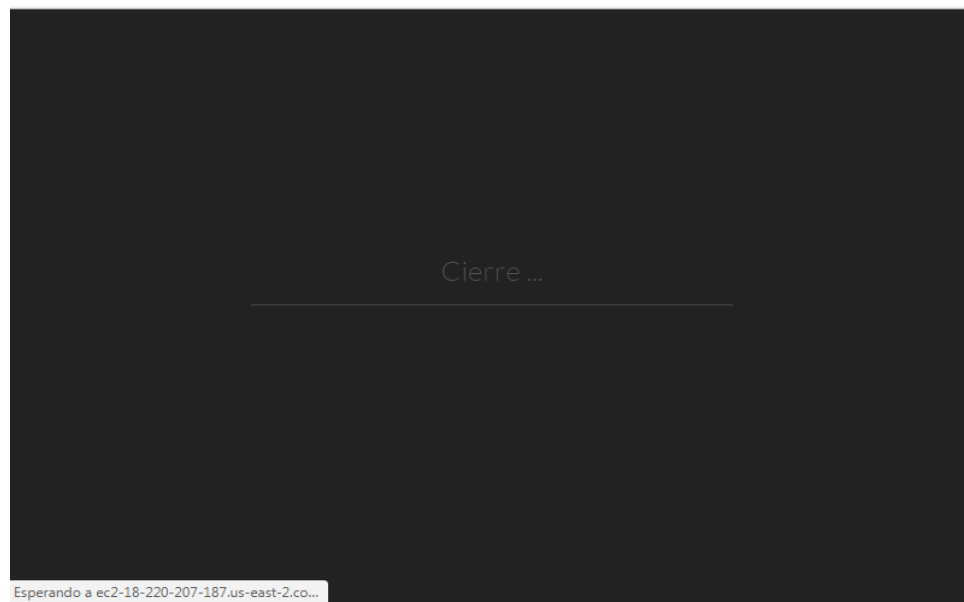


Ilustración 99

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Nos mostrará la pantalla de reconfirmación de cierre y sus respectivos asientos contables, por lo que en la parte superior de esta nueva pantalla nos dará las siguientes opciones: “Continuar la Venta” o “Validar y Contabilizar asiento(s) de cierre”, al dar un clic en esta última, nos actualizará el status a “Cerrado y Contabilizado”, mostrando las generalidades de las operaciones efectuadas durante este período. A continuación, se ilustrará lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 100 a 101).



The screenshot displays the Odoo POS interface for a session titled "Sesión: POS/2018/12/07/03". The interface includes a sidebar with navigation options like "Tablero", "Pedidos", "Productos", "Informes", and "Configuración". The main content area shows session details and a payment summary table.

Sesión: POS/2018/12/07/03

Responsable: Administrator
 Fecha de apertura: 06/12/2018 21:06:35
 Punto de Venta: Romero Textil Oficina Central (Administrator)

Resumen por métodos de pago

Referencia	Diario	Saldo inicial	Subtotal transacciones	Saldo final	Diferencia	Estado
POS/2018/12/07/03	Efectivo (USD)	\$ 0.00	\$ 200.00	\$ 0.00	\$ -200.00	Nuevo

Ilustración 100

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

The screenshot displays the Odoo POS interface. The top navigation bar includes links for Debates, Calendario, Ventas, Punto de Venta, Compras, Inventario, Fabricación, Contabilidad, Sitio web, Administración sitio web, Tableros, Aplicaciones, and Más. The left sidebar shows a menu with options like Tablero, Pedidos, Sesiones, Productos, Informes, and Configuración. The main content area shows a session summary for POS/2018/12/07/03. The session details include the responsible administrator, the point of sale location, and the opening date. Below this, a table titled 'Resumen por métodos de pago' provides a breakdown of transactions by payment method.

Referencia	Diario	Saldo inicial	Subtotal transacciones	Saldo final	Diferencia	Estado
POS/2018/12/07/03	Efectivo (USD)	\$ 0.00	\$ 200.00	\$ 0.00	\$ -200.00	Nuevo

Ilustración 101

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Configuraciones y parametrizaciones generales del sistema.

Creación de Base

Una vez efectuada la vinculación del servidor Amazon con el ERP Odoo, efectuaremos la creación de nuestras bases en las que operaran en nuestro servidor para una o más compañías. Dicho proceso se describe a continuación (Ver ilustración 102):



Fill in this form to create an Odoo database. You may create databases for different companies or for different goals (testing, production). Once the database is created, you will be able to install your first application.

Database Name:

Language:

Password of admin user:

☐ Load demonstration data (Check this box to evaluate Odoo)

Ilustración 102

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Odoo nos presentará las siguientes opciones: “Create Database”, “Restore Database” y “Set Master Password”, de la cual elegiremos la primera, esta a su vez nos desplegará la siguiente pantalla. (Ver ilustración 103).

Create Database

Odoo is up and running!
Create a new database by filling out the form, you'll be able to install your first app in a minute.

Master Password:

Database Name:

Email:

Password:

Language:

Country:

Ilustración 103

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Como se observó en la ilustración anterior nos presenta Seis campos básicos, inicialmente el maestro de Contraseña “Master Password”, en la que colocamos la contraseña maestra, la cual nos permitirá utilizar las configuraciones avanzadas, como duplicación de bases, Back up de las mismas, eliminación entre otras.

Database Name: En este campo definimos el nombre de la base en la que estaremos operando.

Email: Se ingresa la cuenta de correo electrónico de la persona que estará como administrador de dichas bases.

Password: En este colocaremos la contraseña del administrador del sistema, que podría ser la misma contraseña maestra o diferir, esto dependerá de las preferencias del usuario.

Language: Selección del Idioma en el que se desea operar el sistema.

Country: Definición del País en el que se está operando, esto para efecto de una mejor adecuación de los parámetros.

Una vez creada la base de Datos nos permitirá duplicar las bases, hacer Back up o eliminar las mismas, lo que nos permitirá poseer en determinado momento un respaldo de la base en cuestión (Ver ilustración 104).



Fill in this form to create an Odoo database. You may create databases for different companies or for different goals (testing, production). Once the database is created, you will be able to install your first application.

Database Name
MIEMPRESA

Language
Spanish (PE)

Password of admin user

☐ Load demonstration data (Check this box to evaluate Odoo)

Create database

Ilustración 104

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Creación de Usuarios Odoo y sus Permisos o accesos

Procedemos a la identificación de Usuarios y Administradores, en los que se determinará, los permisos de acceso o restricciones para cada uno de los usuarios creado.

Para el proceso de creación de usuario, deberemos irnos a la aplicación “Configuraciones” la cual nos mostrará en el menú izquierdo, la opción usuarios, la cual al ingresar a esta con un simple click nos desplegará las opciones “Crear” e “Importar”, para nuestro caso efectuaremos el proceso desde el botón “Crear”,

lo que nos desplegará el menú principal de la creación del usuario y su respectiva parametrización o privilegios de acceso.

Inicialmente nos solicitará, el nombre del usuario, su dirección de cuenta electrónica, posteriormente llenaremos el apartado denominado “Aplicación”, en el cual observaremos los siguientes campos:

- Ventas: En el que podremos establecer tres tipos de acceso, dos de ellos como usuario, ya sea con documentos propios ó Todos los documentos, estos antes mencionados únicamente tendrán acceso para utilización de sistema o visualización del mismo. Por último, tenemos el “Responsable”, quien tendrá acceso total a la aplicación tanto a nivel de usuario como administración y sus respectivas configuraciones.
- Inventario: Para el caso de inventario tendremos dos opciones, únicamente como “Usuario” ó “Responsable”. Basado en la explicación antes vista.
- Fabricación: Opciones de configuración “Usuario” y “Responsable”.
- Contabilidad y Finanzas: Opciones de Configuración “Facturación”, “Contable” y “Asesor”, siendo “Facturación” el acceso de usuario únicamente a la

- realización de facturas y sus respectivos reportes, “Contable” acceso a todos los asientos determinados en el sistema, así como su respectiva reportería, “Asesor” acceso proporcionado principalmente a perfiles un poco más alto, por lo que podrán acceder a todo el módulo de “Contabilidad y Finanzas”, por ejemplo, las auditorías externas.
- Compras: Opciones de Configuración “Usuario” y “Responsable”.
- Punto de Venta: Opciones de Configuración “Usuario” y “Responsable”.
- Administración: Opciones de Configuración “Permisos de Acceso” y “Configuración”, El primero permitirá el ingreso a los módulos, utilización dependiendo los parámetros antes vistos, mientras el último nos permitirá modificar las configuraciones del ERP. A continuación, se ilustra lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 105, 106)

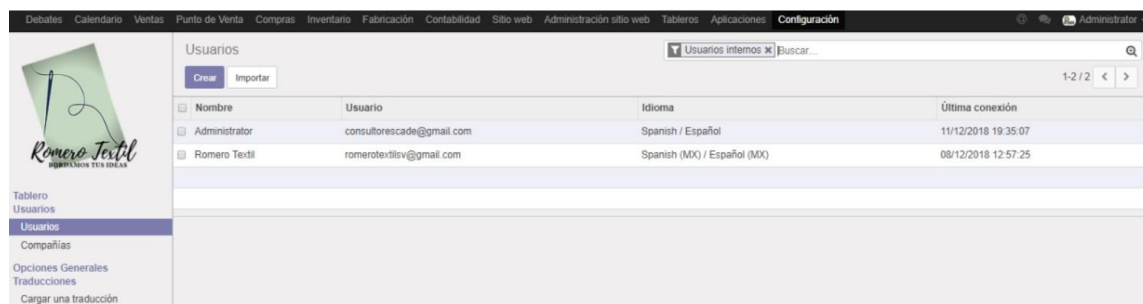


Ilustración 105

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

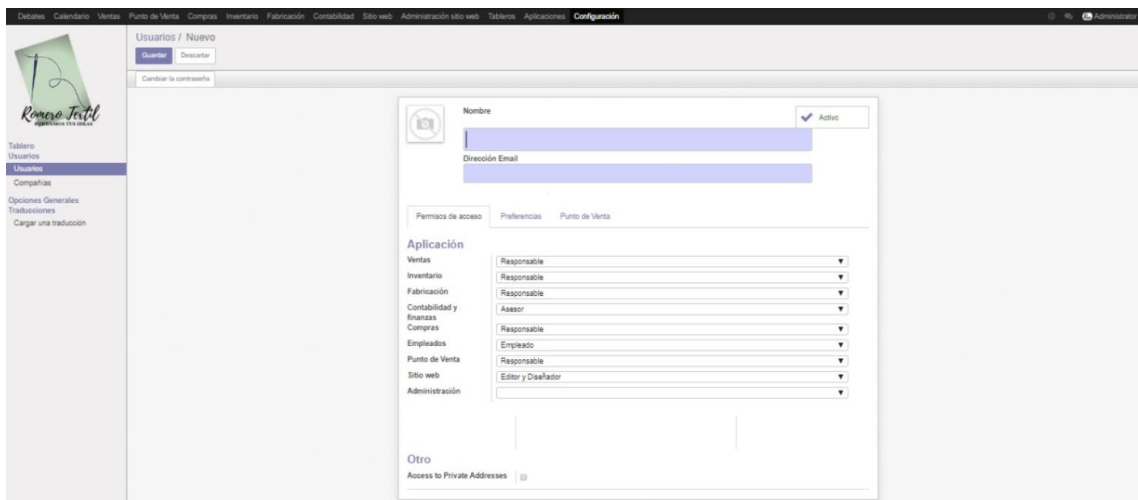


Ilustración 106

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Configuración de Impuestos

Para efectuar la configuración de los impuestos requeridos, según legislación salvadoreña, efectuamos lo siguiente:

Ingresaremos al módulo “Contabilidad y Finanzas”, el cual nos desplegará el menú al lado izquierdo y buscaremos la opción configuraciones, la cual tendrá como su categoría “Contabilidad”, “Impuestos”. Seleccionando esta última, nos desplegará la pantalla principal de creación de cada uno de los impuestos que utilizaremos, para nuestro caso con Romero Textil, únicamente hemos creado tres tipos de impuestos; IVA Debito, IVA Crédito y 1% Retención.

Una vez seleccionada la opción “Crear”, nos desplegará dos ventanas de parametrizaciones de los impuestos a crear, a continuación, opciones “Definición”

- Nombre del Impuesto: En el que colocaremos el nombre específico del impuesto que utilizaremos.

- Ámbito del Impuesto: En el que seleccionamos si aplicara por ventas, compras o ninguno de los anteriores.

- Cálculo del impuesto: en el que nos desplegará cuatro opciones especificadas: Grupo de impuestos, fijo, porcentaje sobre el precio, porcentaje sobre el precio impuestos incluidos.

- Monto: En el cual detallaremos el porcentaje del impuesto según legislación salvadoreña.

- Cuenta de Impuestos: Establecemos la cuenta antes especificada en la carga del catálogo contable, para nuestro caso, “IVA Debido, Crédito o Retención 1%”.

- Cuenta de Impuesto en devoluciones: Básicamente se especifican las mismas antes mencionadas para reflejar el neteo de los impuestos al final de un periodo determinado.

En la segunda pantalla denominada “Opciones avanzadas”, Definiremos en la opción grupo de impuestos, “Impuestos”, La compañía “Romero Textil”, y seleccionaremos la opción incluir en el precio.

Realizadas estas opciones antes vistas, estamos listos para el uso de los impuestos a utilizar en la compañía. A continuación, ilustración de lo antes mencionado. (Ver ilustraciones 107 y 108).

Ilustración 107

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

MANUAL DE USUARIO ODOO

Debate Calendar Sales Purchases Inventory Manufacturing Accounting Website Administration Website Applications Configuration

Impuestos / Iva Credito Fiscal

Guardar Descartar 3 / 7

Nombre del impuesto Iva Credito Fiscal Ámbito del impuesto Compras

Definición Opciones avanzadas

Cálculo de impuestos Porcentaje sobre el precio Cuenta de impuestos 1106 IVA CREDITO FISCAL

Importe 13.0000 % Cuenta de impuestos en devoluciones 1106 IVA CREDITO FISCAL

Ilustración 108

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Tableros o Dashboard en Odoo

Iniciaremos este apartado definiendo de forma sencilla que es un Dashboard o Tablero:

Es una representación gráfica de los principales indicadores (KPI) que intervienen en la consecución de los objetivos del negocio, y que está orientada a la toma de decisiones para optimizar la estrategia de la empresa.

Como parte de sus características propias de Odoo, presenta en la línea principal de módulos, el Módulo “Tableros o Dashboard”, en el cual hemos

agregado de forma muy práctica a nuestra preferencia ciertos indicadores, como lo son; “Flujo de Ventas”, “Cotizaciones”, “Pedidos de Venta”, entre otros.

Dicho Módulo o proceso se efectúa con la única finalidad de agilizar la toma de decisiones, aplicación de controles y cualquier otro seguimiento que el usuario final desee aplicar o verificar en la información de su compañía.

Ya que bastará con ingresar al módulo “Tableros” y podrá visualizar las tendencias, cuantías u otro tipo de información que se establezca como prioritaria para la compañía y para los usuarios claves de la misma.

Adición de Tableros o Dashboard al sistema

Dicho proceso de complementación o adición de Tableros o Dashboard en Odoo, es sumamente práctico, tal como se mencionó anteriormente, ya que bastará con ingresar al sistema, seleccionar el módulo que deseamos visualizar y este nos mostrará en la pantalla principal de dicho menú, las gráficas, tendencias o información de dicho menú, tal como se muestra en la ilustración 109 y 110.

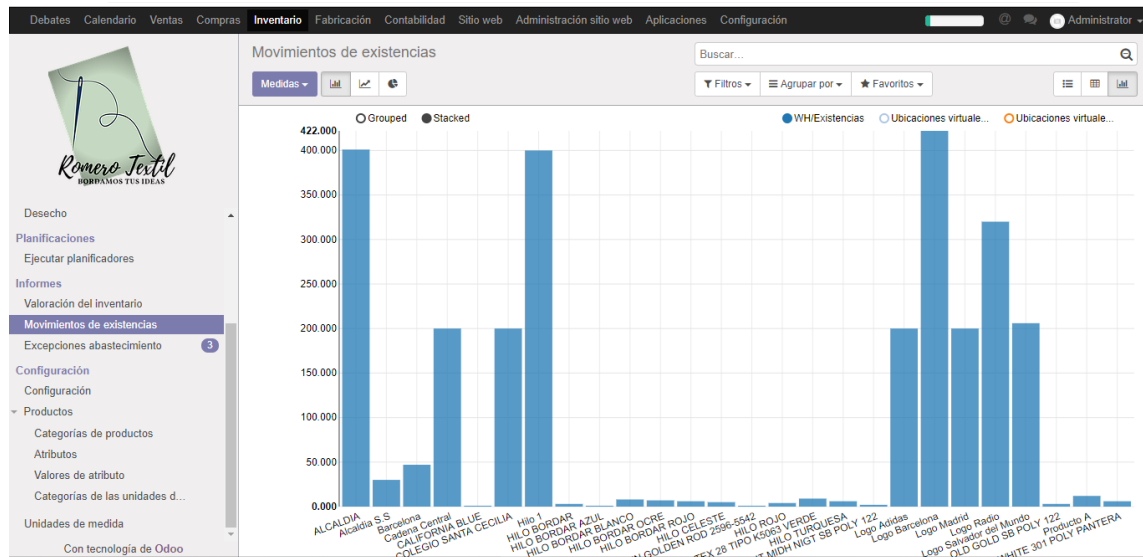


Ilustración 109

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

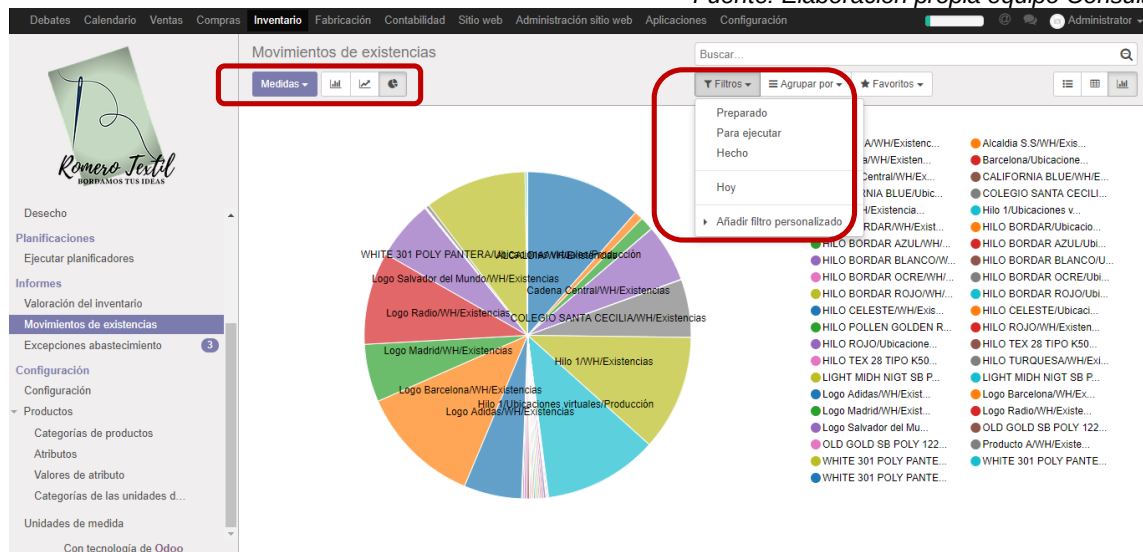


Ilustración 110

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Tal como se observa en las ilustraciones anteriores, Odoo nos permite definir la forma en que podemos acceder o visualizar la información de un módulo específico y sus menús, si observamos las anteriores ilustraciones veremos que en la parte superior derecha de la pantalla principal del módulo “Inventario”, en el menú “Movimiento de existencias”, nos muestra los siguientes campos, así como sus respectivas métricas:

- Filtros.
- Agrupar por.
- Favoritos.
- Lista.
- Pivote.
- Gráfico.

Una vez determinemos el tipo de información o métrica que deseamos incluir en nuestro tablero, bastará con seleccionarlo dándole un click y esa nos desplegará la información tal como se seleccionó, posteriormente nos desplazaremos hasta el menú “Favoritos” en la misma pantalla, en la cual seleccionaremos “Añadir a mi tablero”. (Ver ilustración 111)

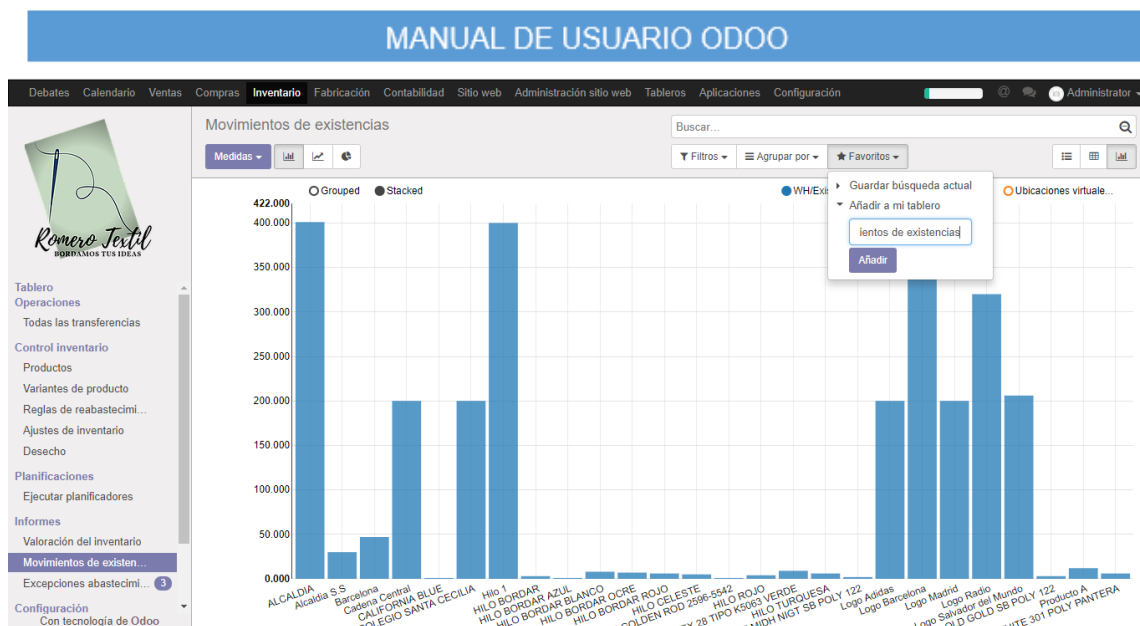


Ilustración 111

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

De esta forma iremos adicionando cada información que consideremos importante a nuestro módulo “Tableros o Dashboard”.

Una vez finalizada la adición de la información clave, bastará con ingresar al módulo “Tableros”, y podremos visualizar de forma práctica y ágil los diferentes KPI (indicador clave de rendimiento) de nuestra compañía. Cabe mencionar que estos tableros se actualizarán de forma automática (Ver 112 y 113).

Tal como se ilustra a continuación:

MANUAL DE USUARIO ODOO

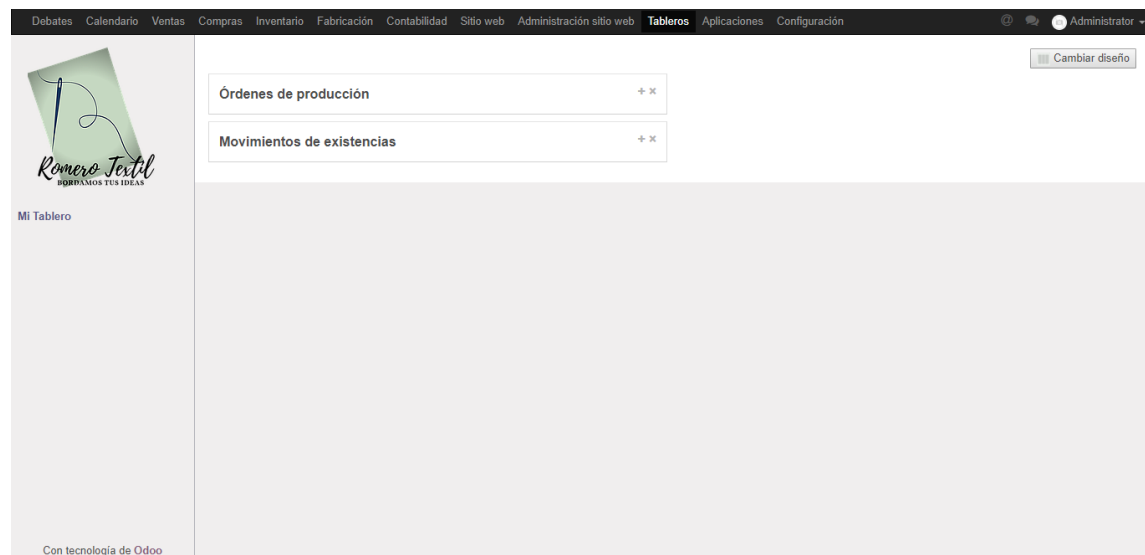


Ilustración 112

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

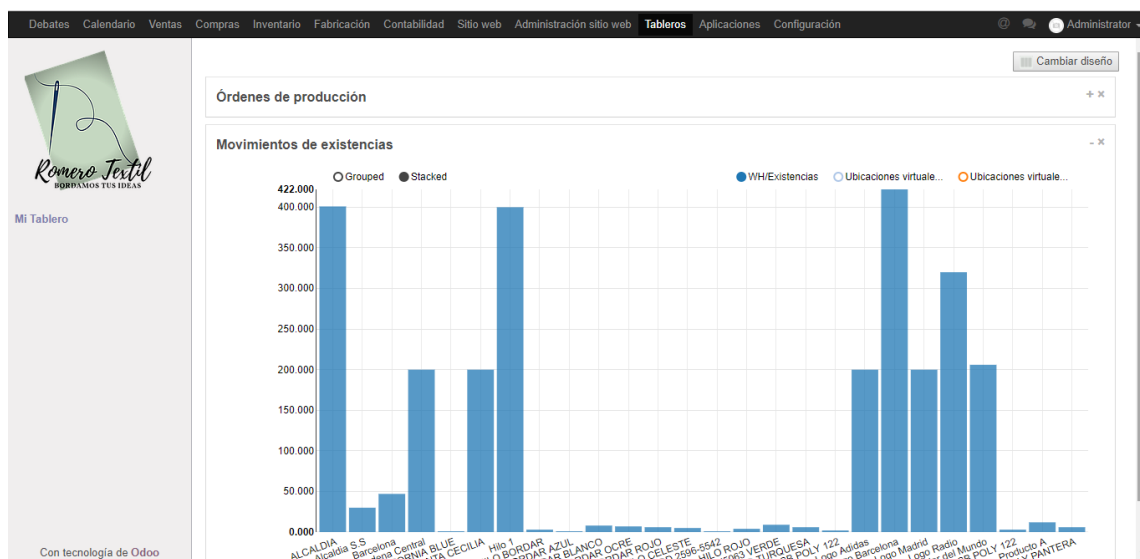


Ilustración 113

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

Otras Intervenciones

Página Web

ODOO cuenta con otro módulo importante para toda empresa, el cual es el “Sitio Web”; ya que es una tarjeta de presentación de los servicios y productos que ofrecen con la opción de abarcar mercados potenciales posicionando sus marcas.

En la creación del Sitio Web, ODOO presenta 3 opciones por default, que se explicarán a continuación:

- Página de Inicio

Para Editar y empezar a colocar el logo, imágenes, frases, slogan de Romero Textil se debe dar clic en “edite el maestro” tal como se muestra en la ilustración 1. Luego de esto, se muestra una serie de Estructuras, la de la empresa Romero Textil que se muestra en la ilustración 2 se eligió la opción “Cover”, ahí se puede colocar un fondo, una imagen y texto. Otra opción interesante es la opción “Three Columns” donde se puede detallar 3 características de la empresa, esto se muestra en la ilustración 114, 115 y 116.

MANUAL DE USUARIO ODOO



Ilustración 114

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 115

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor



Ilustración 116

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

- **Página Contáctenos**

En ésta opción Romero Textil muestra la ubicación, números telefónicos y correo electrónico donde se pueden contactar clientes o proveedores con la empresa. Se puede Editar en darle click en ésta opción como se muestra en la ilustración 4; al igual que la opción anterior tiene la opción de colocar imágenes, texto y además un link de Google Maps el cual al darle click automáticamente se abre una nueva venta donde muestra la ubicación de Romero Textil, ver ilustración 117, 118 y 119

MANUAL DE USUARIO ODOO

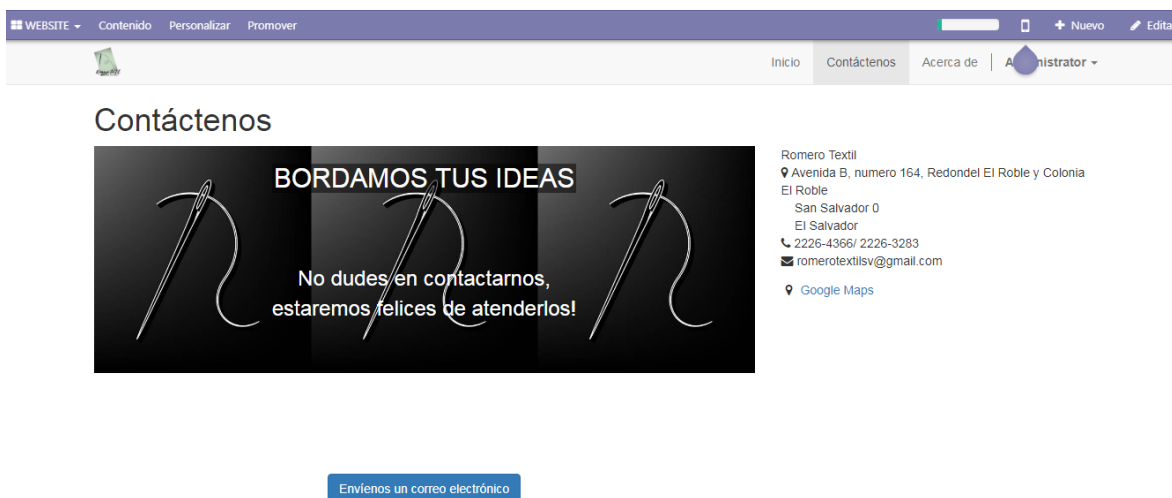


Ilustración 117

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

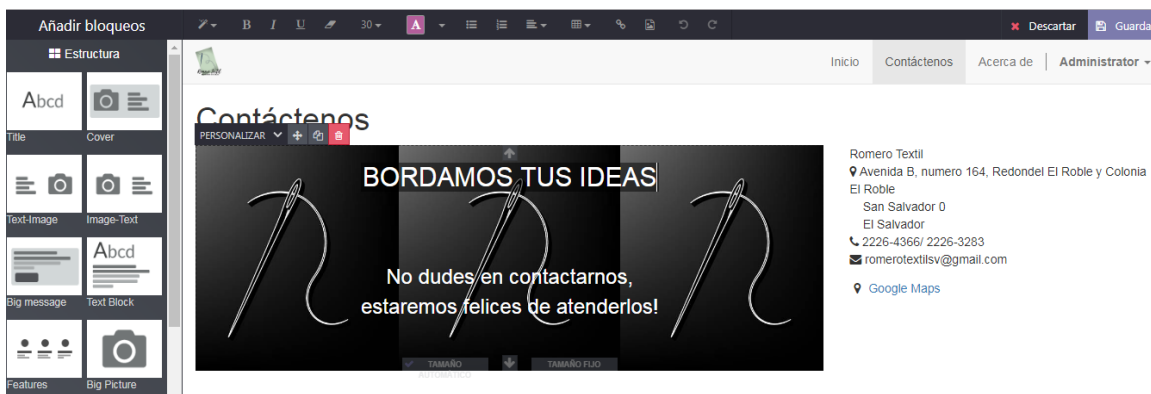


Ilustración 118

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

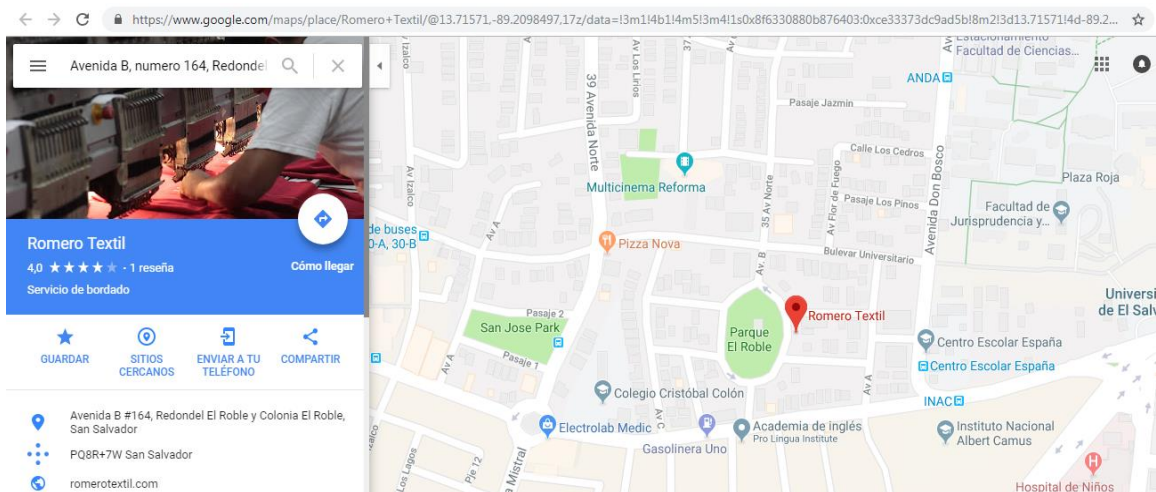


Ilustración 119

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

- Página Acerca de

En ésta página Romero Textil muestra su Historia y lo que son como empresa como se muestra en la ilustración 7 en donde se pueden agregar y modificar como en las otras páginas la información que requiere.



Ilustración 120

Fuente: Elaboración propia del Equipo Consultor

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

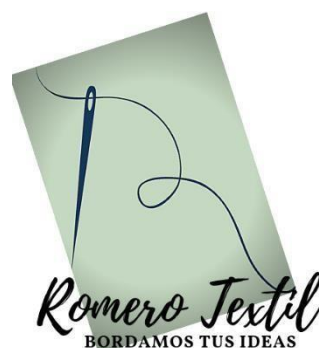
<https://www.odoo.com/documentation/users/9.0/es/index/.html>

ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

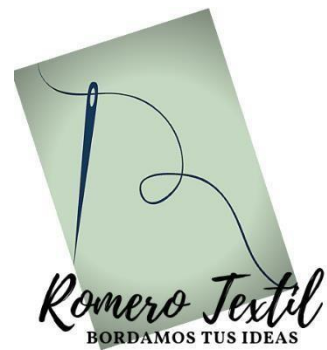
INFORME DE SEGUIMIENTO

PRESENTACION EQUIPO CONSULTOR

Anexo 6



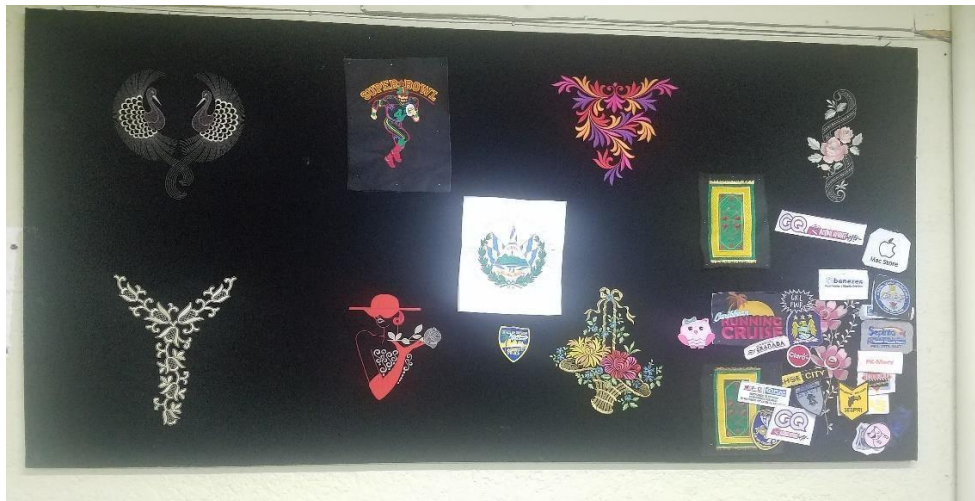
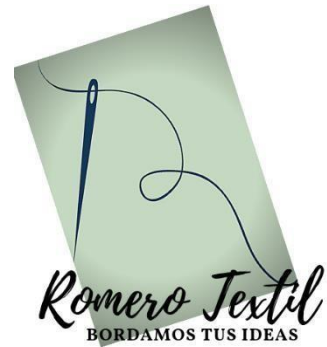
ROMERO TEXTIL S.A DE C.V
PRIMERA VISITA A LA EMPRESA
Anexo 6



ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

SEGUNDA VISITA A LA EMPRESA

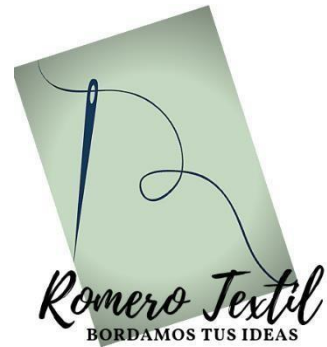
Anexo 6



ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

TERCERA VISITA A LA EMPRESA

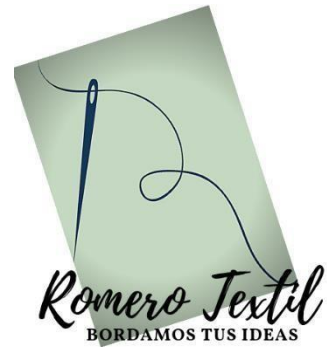
Anexo 6



ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

CUARTA VISITA A LA EMPRESA

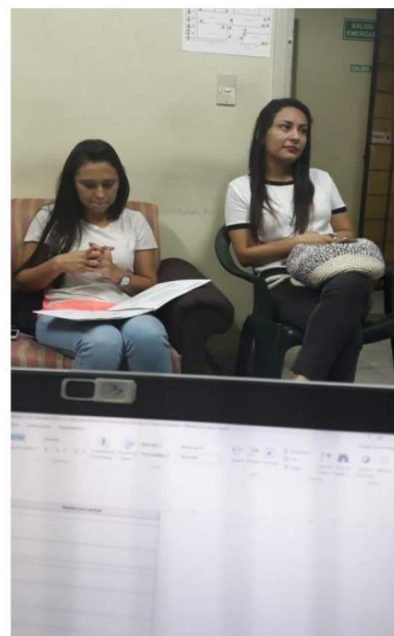
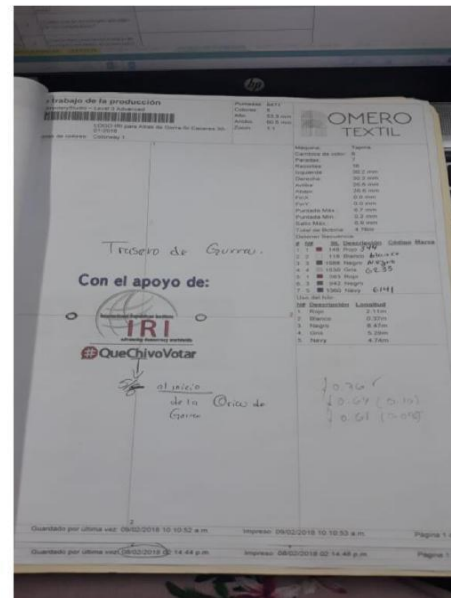
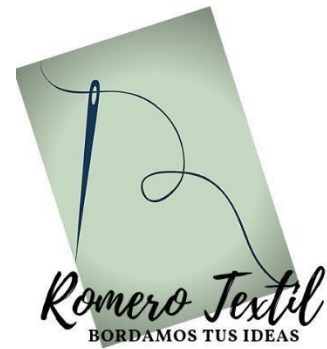
Anexo 6

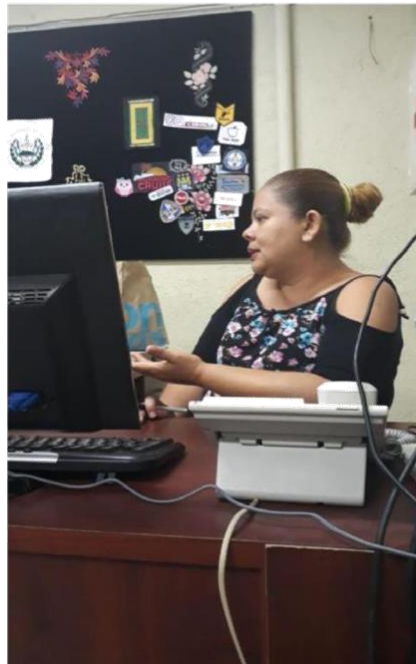


ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

QUINTA VISITA A LA EMPRESA

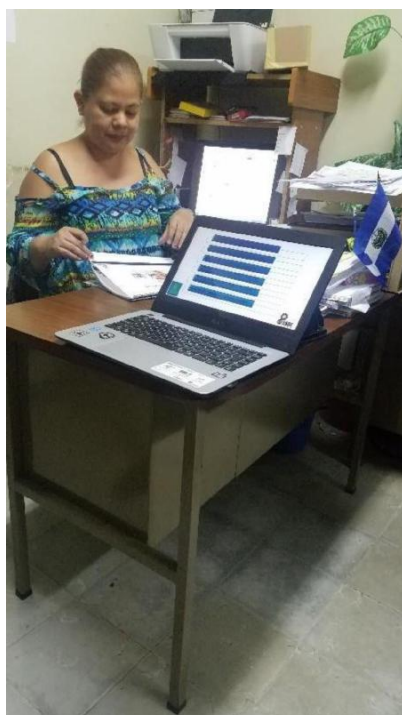
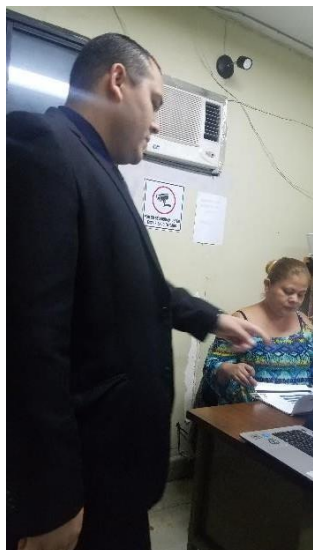
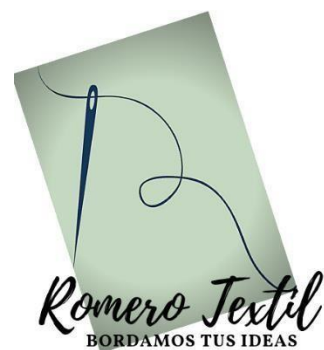
Anexo 6

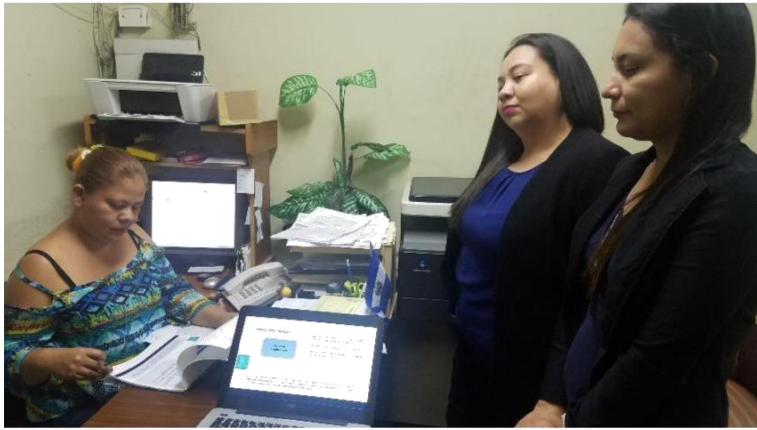
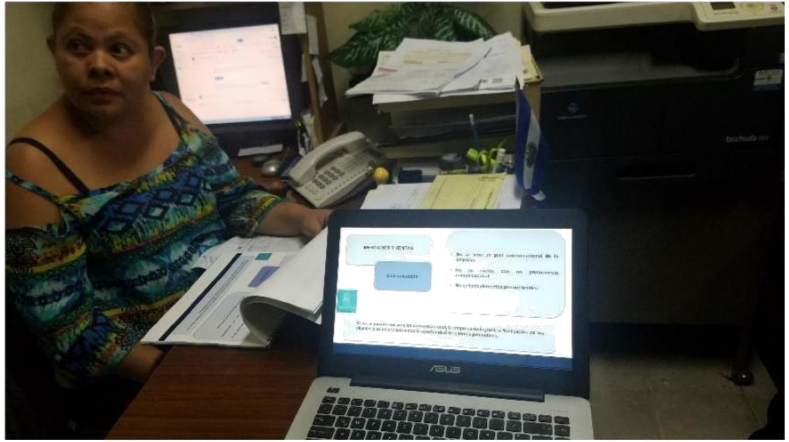




ROMERO TEXTIL S.A DE C.V
SELECCIÓN CLAVE DE ÉXITO

Anexo 6

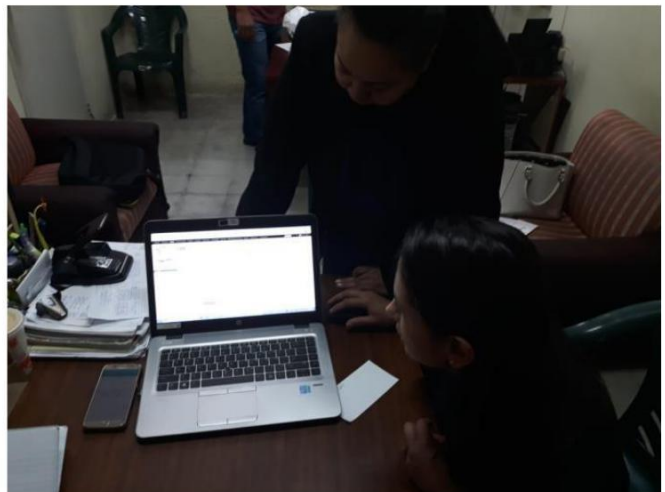
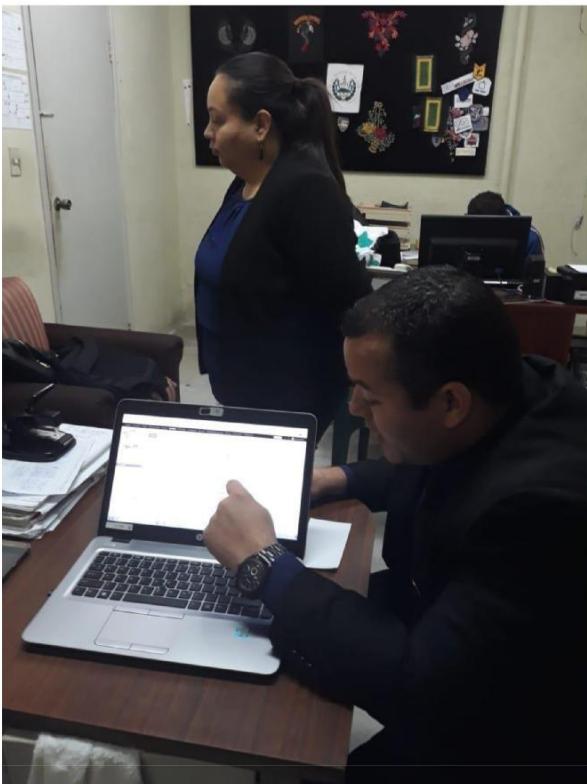
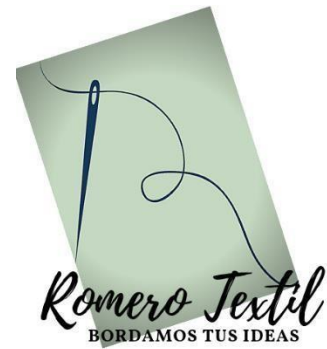


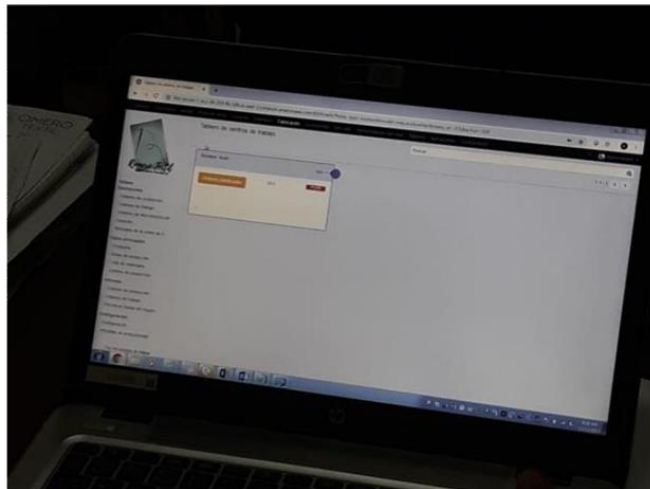
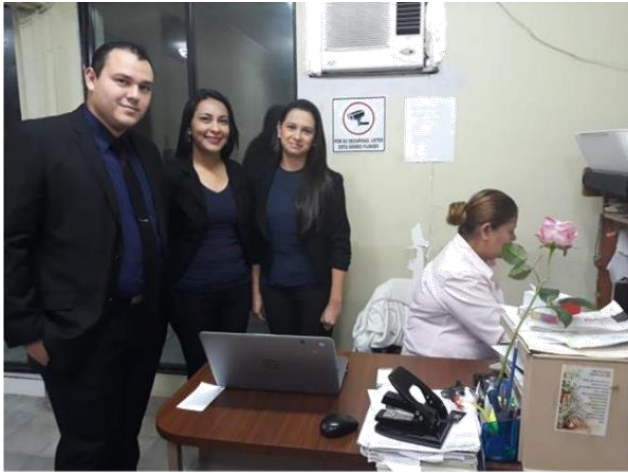


ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

IMPLEMENTACION CLAVE DE ÉXITO

Anexo 6







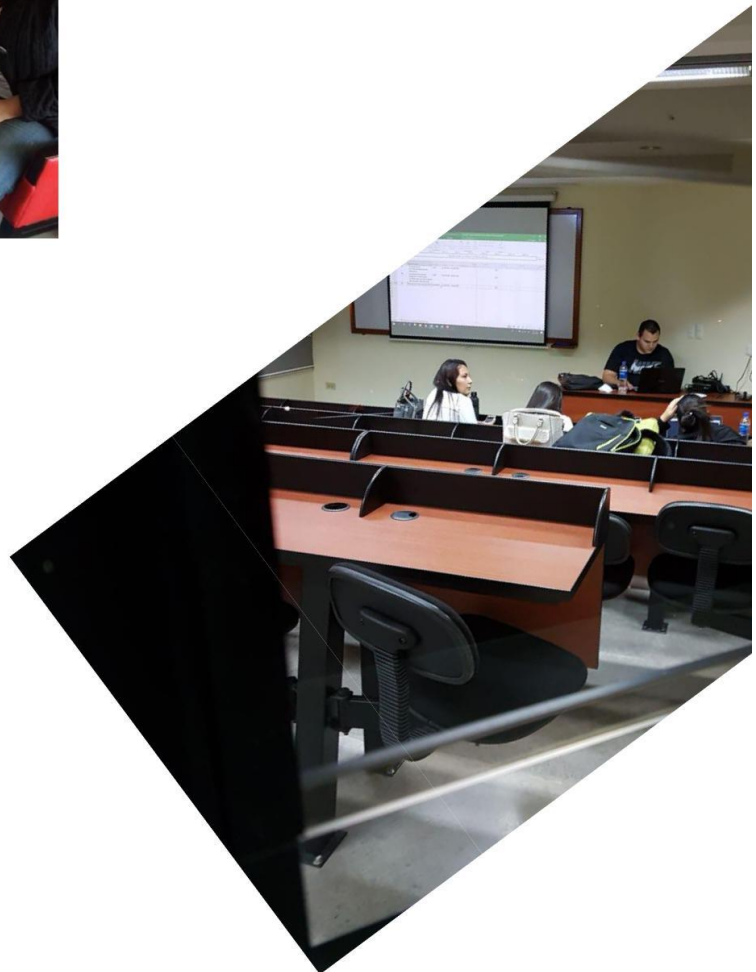
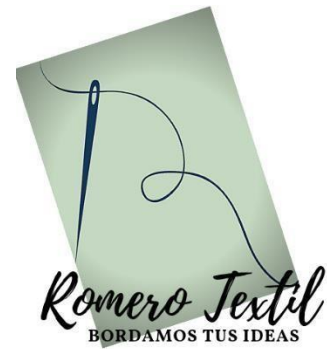
ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

TRABAJO EN EQUIPO

CONSULTOR EN ACCION

CLAVE DE EXITO

Anexo 6



ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

INVENTARIO INICIAL DE HILOS

Anexo 7



INVENTARIO INICIAL DE HILOS AÑO 2018						
N°	Id. Nr.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	EXISTENCIA AL 01/01/2018		
				CANT	PU Costo	VALOR INV
1	59769	WHITE 301 POLY PANTERA	COPLASA	2	\$1.94	\$3.88
7	6208	HILO ROJO	EMILIO E. CARBONELL	3	\$3.90	\$11.70
8	6117	HILO CELESTE	EMILIO E. CARBONELL	5	\$3.90	\$19.50
10	6072	HILO TURQUESA	EMILIO E. CARBONELL	6	\$3.90	\$23.40
11	6297	HILO AMARILLO	EMILIO E. CARBONELL	3	\$3.90	\$11.70
12	6314	HILO AMARILLO	EMILIO E. CARBONELL	2	\$3.90	\$7.80
13	6231	HILO CELESTE	EMILIO E. CARBONELL	11	\$3.90	\$42.90
14	6342	HILO CAFÉ	EMILIO E. CARBONELL	8	\$3.90	\$31.20
15	6347	HILO CELESTE	EMILIO E. CARBONELL	9	\$3.90	\$35.10
16	6285	HILO AQUA	EMILIO E. CARBONELL	12	\$3.90	\$46.80
19	6306	HILO CAFÉ	EMILIO E. CARBONELL	19	\$3.90	\$74.10
20	6198	HILO CAFÉ	EMILIO E. CARBONELL	1	\$3.90	\$3.90
21	6115	HILO AZUL	EMILIO E. CARBONELL	7	\$3.90	\$27.30
22	6157	HILO AMARILLO ORO	EMILIO E. CARBONELL	5	\$3.90	\$19.50
23	6027	HILO VERDE	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60
24	6099	HILO NARANJA FLUORESCENTE	EMILIO E. CARBONELL	3	\$3.90	\$11.70
25	6100	HILO ROSADO FLUORESCENTE	EMILIO E. CARBONELL	3	\$3.90	\$11.70
26	6188	HILO BORDAR DORADO	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60

27	6165	HILO BORDAR ROJO	EMILIO E. CARBONELL	10	\$3.90	\$39.00
28	6018	HILO BORDAR CELESTE	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60
29	6147	HILO BORDAR CELESTE	EMILIO E. CARBONELL	2	\$3.90	\$7.80
30	6183	HILO BORDAR MORADO 2	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60
31	6233	HILO BORDAR GRIS	EMILIO E. CARBONELL	15	\$3.90	\$58.50
32	6331	HILO BORDAR PLATEADO	EMILIO E. CARBONELL	2	\$5.03	\$10.06
33	6166	HILO BORDAR MORADO	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60
34	6298	HILO BORDAR CAFÉ CLARO	EMILIO E. CARBONELL	16	\$3.90	\$62.40
35	6134	HILO BORDAR CELESTE	EMILIO E. CARBONELL	3	\$3.90	\$11.70
36	6074	HILO BORDAR CAFÉ	EMILIO E. CARBONELL	14	\$3.90	\$54.60
37	6351	HILO BORDAR MOSTAZA	EMILIO E. CARBONELL	10	\$3.90	\$39.00
38	6352	HILO BORDAR VERDE	EMILIO E. CARBONELL	12	\$3.90	\$46.80
39	6353	HILO BORDAR MORADO	EMILIO E. CARBONELL	12	\$3.90	\$46.80
40	6354	HILO BORDAR AZUL	EMILIO E. CARBONELL	12	\$3.90	\$46.80
41	6325	HILO BORDAR ROSADO	EMILIO E. CARBONELL	9	\$3.90	\$35.10
42	6076	HILO BORDAR GRIS CLARO	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60
43	6155	HILO BORDAR GRIS OSCURO	EMILIO E. CARBONELL	14	\$3.90	\$54.60
44	6028	HILO BORDAR VERDE	EMILIO E. CARBONELL	2	\$3.90	\$7.80
45	6141	HILO BORDAR AZUL	EMILIO E. CARBONELL	3	\$3.90	\$11.70
46	6279	HILO BORDAR ROJO	EMILIO E. CARBONELL	1	\$3.91	\$3.91
47	6110	HILO MORADO	EMILIO E. CARBONELL	13	\$3.90	\$50.70
49	6259	HILO AQUA	EMILIO E. CARBONELL	1	\$3.90	\$3.90
50	6277	HILO MORADO	EMILIO E. CARBONELL	15	\$3.90	\$58.50
51	6215	HILO BORDAR ROJO	EMILIO E. CARBONELL	15	\$3.90	\$58.50
53	6217	HILO BORDAR ROSADO	EMILIO E. CARBONELL	7	\$3.90	\$27.30
54	6348	HILO FUCSIA	EMILIO E. CARBONELL	2	\$3.90	\$7.80
55	6275	HILO CAFÉ	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60
56	6317	HILO GRIS	EMILIO E. CARBONELL	12	\$3.90	\$46.80
57	6346	HILO CAFÉ OSCURO	EMILIO E. CARBONELL	4	\$3.90	\$15.60
58	6243	HILO BORDAR BEIGE LUCIANA	EMILIO E. CARBONELL	10	\$3.90	\$39.00

59	6095	HILO BORDAR ANARANJADO OSCURO	EMILIO E. CARBONELL	2	\$3.90	\$7.80
61	W8312	HILO BLANCO	EMILIO E. CARBONELL	1	\$1.86	\$1.86
62	C8001	HILO NEGRO	EMILIO E. CARBONELL	1	\$1.86	\$1.86
63	B5086	HILO AZUL	EMILIO E. CARBONELL	1	\$1.86	\$1.86
64	R1143	HILO ROJO	EMILIO E. CARBONELL	1	\$1.86	\$1.86
65	6303	HILO BORDAR VERDE CLARO	EMILIO E. CARBONELL	2	\$3.90	\$7.80
68	G805	HILO BORDAR BLANCO	GRUPO ELITEX (HERMES RA	5	\$3.00	\$15.00
69	G5596	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	3	\$3.00	\$9.00
70	G797	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	9	\$3.00	\$27.00
71	G678	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	7	\$3.00	\$21.00
73	G843	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	3	\$3.00	\$9.00
74	G751	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	4	\$3.00	\$12.00
75	G689	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	1	\$3.00	\$3.00
77	G5510	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	9	\$3.00	\$27.00
78	G5566	HILO BORDAR ROJO	GRUPO ELITEX (HERMES RA	6	\$3.00	\$18.00
79	G792	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	11	\$3.00	\$33.00
80	G773	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	10	\$3.00	\$30.00
81	G9052	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	4	\$3.00	\$12.00
82	G842	HILO BORDAR AZUL	GRUPO ELITEX (HERMES RA	2	\$3.00	\$6.00
83	G5620	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	1	\$3.00	\$3.00
84	G5801	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	5	\$3.00	\$15.00
86	G024	HILO BORDAR	GRUPO ELITEX (HERMES RA	8	\$3.00	\$24.00
87	5689	CALIFORNIA BLUE	HMM INTERNATIONAL	1	\$6.60	\$6.60
88	5501	OLD GOLD SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
91	5686	LIGHT MIDH NIGT SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
94	9092	CONNER GREEN SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
95	5620	ERIN GREEN SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	2	\$6.48	\$12.97
100	5801	CERULEAN SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
102	9099	GRANITE SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
104	9117	GRAY FLANNEL SB 122	HMM INTERNATIONAL	3	\$6.60	\$19.80

110	9106	TEALEAF SB POLY	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
113	5540	KELLY SB POLY 122 VERDE	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
115	5542	GOLDENROD SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	10	\$6.05	\$60.50
116	5568	CAROLINA RED SB 122	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
117	5643	EGGSHELL SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
118	5687	MIDNIGHT HAVY SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
119	5810	PEACOCX SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
120	9053	MAY NIGHTS SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
124	5783	CLOUD SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
125	5719	VERY RED SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
128	5536	HILO PAPRIKA SB POLY 122	HMM INTERNATIONAL	5	\$5.75	\$28.75
129	5601	HILO ORIENTAL BLUE	HMM INTERNATIONAL	5	\$5.75	\$28.75
132	9087	HILO HAPPY TRAIL	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
133	5529	HILO PALMETO	HMM INTERNATIONAL	8	\$6.48	\$51.87
134	9028	HILO ICE BALLET	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
135	5583	HILO PARIS BLUE	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
136	9108	HILO ENVY GREEN	HMM INTERNATIONAL	10	\$12.35	\$123.50
137	5684	HILO JAY BLUE	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
139	5530	HILO TAMARACK	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
142	5772	HILO AUBURN	HMM INTERNATIONAL	6	\$5.75	\$34.50
144	9069	HILO WINTER ALMOND	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
147	5702	HILO SIENNA	HMM INTERNATIONAL	7	\$5.75	\$40.25
149	5756	HILO PEAPOD	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
151	9017	HILO RASPBERRY ICE	HMM INTERNATIONAL	6	\$5.75	\$34.50
153	5526	MEADOW	HMM INTERNATIONAL	9	\$5.75	\$51.75
154	5637	ESPRESSO	HMM INTERNATIONAL	5	\$5.75	\$28.75
155	5766	HILO MANILA	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
156	5762	HILO SUNFLOWER	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
157	9063	HILO TOASTED CHAMPAGNE	HMM INTERNATIONAL	6	\$5.75	\$34.50
158	5701	ASHLEY GOLD	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25

159	5757	GREEN DUST	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
160	5633	HILO GINGER	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
161	5763	HILO MERIT GOLD	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
162	9025	HILO PINK POMPAS	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
163	5732	HILO STRAWBERRY	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
164	9051	HILO GOLDEN STARGAZOR	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
165	5729	HILO PURPLE TWIST	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
166	5780	HILO K.A.BRONZE	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
168	9067	HILO ARDEN LAVENDER	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
169	9114	HILO FAIRVIEW GRAY	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
170	5764	HILO NECTAR	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
171	5743	HILO MYSTIC	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
172	5796	HILO 2316	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
173	5552	HILO RUSSET	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
174	5527	HILO CHOCOLATE	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
175	5625	HILO LEMON	HMM INTERNATIONAL	5	\$5.75	\$28.75
176	5578	HILO MOSS	HMM INTERNATIONAL	5	\$5.75	\$28.75
177	5621	HILO PASTORAL GREEN	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
178	5598	HILO TAUPE	HMM INTERNATIONAL	7	\$5.75	\$40.25
179	5820	HILO MUD WINDSOR	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
180	5841	HILO BLACK CHROME	HMM INTERNATIONAL	4	\$5.75	\$23.00
181	9111	HILO VASSAR CHIC	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
184	5551	HILO BROWN	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
185	5870	HILO GOLDEN TAG	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
187	9019	HILO POPULAR PURPLE	HMM INTERNATIONAL	5	\$5.75	\$28.75
188	9070	HILO HEATHER MIST	HMM INTERNATIONAL	6	\$5.75	\$34.50
189	9137	HILO CAJUN MIST	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
190	9001	HILO CMBRE GOLD	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
191	9014	HILO CORONATION GOLD	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
192	9121	HILO LIMERICK	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25

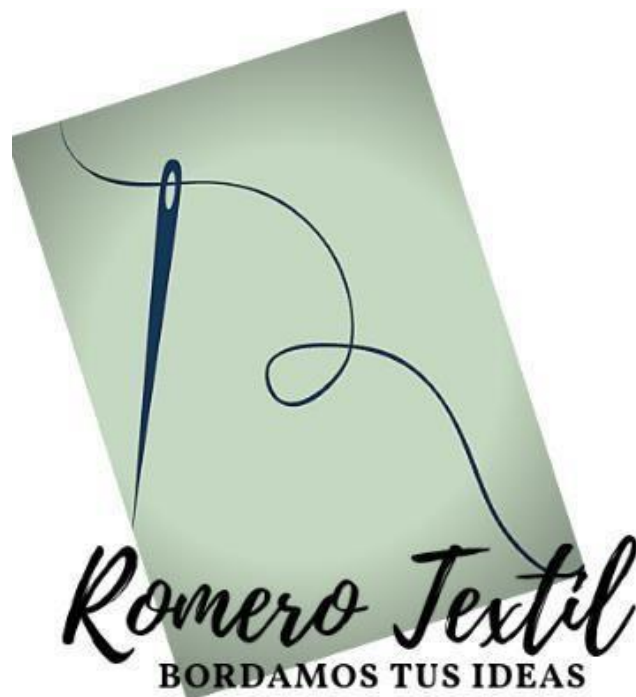
193	9031	HILO DARK MELODY	HMM INTERNATIONAL	3	\$5.75	\$17.25
194	9041	HILO SIBERIAN IRIS	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
196	5634	HILO TERRA COTTA	HMM INTERNATIONAL	6	\$5.75	\$34.50
197	5788	HILO COCOA MULCH	HMM INTERNATIONAL	5	\$5.75	\$28.75
200	5569	HILO SUN BLUE	HMM INTERNATIONAL	1	\$5.75	\$5.75
201	9016	HILO RUSSIAN SAGE	HMM INTERNATIONAL	2	\$5.75	\$11.50
205	2596-5542	HILO POLLEN GOLDEN ROD 2596-5542	INTERNATIONAL DE FILAME	1	\$2.70	\$2.70
213	5063	HILO TEX 28 TIPO K5063 VERDE	TEXTILES SUPREMOS	9	\$3.50	\$31.50
214	5115	HILO BORDAR AZUL	TEXTILES SUPREMOS	1	\$3.50	\$3.50
215	6078	HILO BORDAR OCRE	TEXTILES SUPREMOS	7	\$3.90	\$27.30
				713	\$ 4.72	\$3,366.44

SALDO INICIAL	\$ 6,606.26
DIF.	\$ (0.00)

ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

MODELO DE NEGOCIOS – CANVAS

Anexo 8



MODELO DE NEGOCIO ROMERO TEXTIL

SOCIOS CLAVE

Empresas dedicadas a la industria manufacturera y de gobierno, que estén dispuestas a que sus uniformes cuenten con sus logos bordados.

Empresas que estén dispuestas a solicitar bordados en regalos, por ejemplo: gorras, toallas, etc.

Suministros claves

Proveedores



ACTIVIDADES CLAVE

CRM

Atención al cliente
Diseño de productos
Sistema de producción
Gestión de ventas
Distribución del producto

La gestión de la información y la formación continua.



RECURSOS CLAVE

Recursos humanos: diseñador, contador, mecánicos, operadores, administrador, etc.
Máquinas bordadoras
Telas, hilos, encajes, etc.
Plataforma tecnológica para página web.
Mantenimiento de los equipos
Materia prima
Tienda Física



PROPUESTA DE VALOR

ROMERO TEXTIL

Manufacturar bordados de diseños únicos inspirados en las ideas de los clientes



RELACION CLIENTE

Llamadas telefónicas post venta

Ofrecer un servicio al cliente de calidad para garantizar una experiencia de cliente exitosa

Investigación de posibles clientes

Realizar encuesta a los clientes para comprender mejor sus necesidades

Comunicar claramente qué se puede esperar del servicio o producto que se ofrece

CANALES

Página Web

Llamadas

Correo Electrónico

Whatsapp

Tienda física

Eventos universitarios

Stands en ferias de trabajo

Redes sociales



CLIENTES

Confección de bordados para todo cliente con diseños exclusivos de sus marcas a nivel nacional e internacional

Empresas, escuelas, universidades, colegios, a nivel nacional e internacional



Estructura de COSTES

Costes fijos.
Costes variables.
Mano de Obra
Costos indirectos.
Gastos de administración.
Materia prima.
Gasto de venta.



Fuentes de INGRESO

Se acepta efectivo, débito y crédito



Cuadro comentado:



¿Qué es y para que sirve esta hoja? TBM -CANVAS

Este modelo basado en "The Business Model Canvas" sirve para elaborar un cuadro o "lienzo" con el modelo de negocio (previsto o existente).

Pon tus conceptos en cada uno de los nueve bloques que contiene el cuadro, es recomendable hacerlo siguiendo la numeración. En la parte inferior, hay un cuadro comentado que puede serte útil.

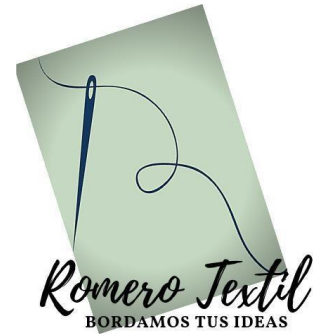
The Business Model Canvas:

Este método que fue desarrollado por Alexander Osterwalder en 2004, se ha ido consolidando como uno de los más interesantes para el análisis y planificación estratégica de empresas de todos los tamaños, es especialmente indicado para nuevos negocios.

ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

CALCULO DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCION

Anexo 9



Capacidad de producción: ¿Qué es y cómo se calcula?

Una de las tareas a las que nos enfrentamos cuando planeamos un sistema productivo en nuestra empresa, es la capacidad de producción. ¿Cuánto producto o servicio estamos en capacidad de fabricar en una jornada de 8 horas? En para la sección de planificación de la producción, resolvemos estos interrogantes aplicando conceptos como capacidad de diseño y capacidad efectiva.

Qué es capacidad de producción

La capacidad es definida como el volumen de producción recibido, almacenado o producido sobre una unidad de tiempo, siendo producción el bien que produce la empresa, ya sea intangible o no.

Piensa por ejemplo en un hospital: Su capacidad logra ser definida como el número de pacientes que pueden ser atendidos entre las 8:00am y las 5:30 pm. En una fábrica de gaseosas la capacidad es la cantidad de envases embotellados en un turno de 8 horas.

Ahora bien, una empresa puede planear su capacidad a largo, mediano o corto plazo con el fin de garantizar una producción enfocada a la estrategia de competitividad de la empresa, modificando instalaciones, mano de obra y maquinaria. Veamos con más profundidad:

Capacidad de producción a través del tiempo

Un sistema productivo es planeado a largo, mediano y corto plazo. En este sentido las decisiones a nivel estratégico, táctico y operativo son de gran importancia para la capacidad.

Capacidad según el tiempo

Con esto en mente, veamos lo que respecta a la planeación de la capacidad de producción según el horizonte de tiempo:

La capacidad a largo plazo se enfoca en más de un año y es a nivel estructural. Esto implica que requiere gran inversión y que su importancia es estratégica. Planear adecuadamente la capacidad a largo plazo es vital, pues junto a la inversión que requiere, también es determinante para demanda posterior.

Una capacidad excesiva con una baja demanda, tendrá elevados costos en el funcionamiento de la planta, mientras que una capacidad que no consigue igualar el nivel de demanda, resulta insuficiente conllevando a la pérdida de competitividad.

La capacidad a mediano plazo se enfoca entre los 6 y 18 meses. Se toman decisiones con respecto a la contratación o despido del personal, adquisición de herramientas, máquinas y subcontratación.

La capacidad a corto plazo se trabaja en forma diaria o semanal, por lo tanto, las acciones realizadas son efectivas en horas con el fin de alinear la producción planeada y la real. Se asocian decisiones relacionadas con las horas extras, movimiento de personal y transporte de producto.

Definidos los plazos, ten en cuenta que planear la capacidad conlleva determinar cuánto podemos producir a nivel constante sin fallas ni interrupciones y cuánto logramos producir en condiciones reales. Detalladamente:

Tipos de capacidad de producción

Capacidad de diseño

También la puedes conocer como mejor nivel de operación. Es la máxima producción teórica que se puede alcanzar bajo condiciones ideales.

Por ejemplo, el número de pupitres en una escuela durante una jornada escolar o el volumen de producción de una impresora de manera continua en una empresa de litografía. Alcanzar esta capacidad implicaría que las máquinas estuvieran constantemente en funcionamiento sobre el periodo de trabajo y que la mano de obra labore con máxima eficiencia.

Capacidad efectiva

Considera que la mayoría de las empresas no operan a su máxima capacidad. Lo hacen por las restricciones “típicas”, entre las cuales podemos encontrar el mantenimiento de la maquinaria, los errores en el personal, los tiempos perdidos, etc. Con esto en mente, piensa en la capacidad efectiva como la producción que se espera alcanzar en condiciones reales de funcionamiento.

Capacidad real

Es la producción real conseguida en un período determinado. Realmente el concepto de capacidad real es útil al ser utilizado en conjunto con la capacidad de diseño y la capacidad efectiva con la finalidad de calcular la utilización de capacidad y la eficiencia de producción.

Con los tipos de capacidad de una empresa ya definidos, veamos cómo obtener utilización y eficiencia:

Utilización de capacidad

Es el cociente entre la producción real (capacidad real) y la capacidad de diseño. Con esto sabemos qué tanto estamos aprovechando la capacidad de diseño de la compañía. Cuando es calculada, ambas medidas deben contemplar el mismo tiempo y las mismas unidades.

Eficiencia de producción

Es el cociente entre la producción real (capacidad real) y la capacidad efectiva. La relación de eficiencia la obtenemos según se acerca el índice a 1 (100%).

Demanda y capacidad: Escenarios y estrategias

¿Has pensado en la importancia de la demanda en la planeación de la capacidad? Es vital. Una demanda superior a la capacidad implica pérdida de clientes y competitividad, y una capacidad superior a la demanda conlleva altos costos de producción o funcionamiento. Estos escenarios ocurren en las compañías, y ante esto hay soluciones.

Cuando la demanda es superior a la capacidad: Mas allá de decirte que el aumento de la capacidad es la solución a la que debes apuntar, es una solución cara y a largo plazo. ¿Qué hacer entonces?

Modifica la estrategia de precios, por ejemplo, aumentarlos en las poblaciones que más demandan el producto o servicio. Por supuesto, es una solución que se debe mirar con ojo de lupa, en busca de que no perjudique la imagen de tu organización.

Mejora la productividad: Busca la mejora de los procesos y los elementos que intervienen en ellos. Por ejemplo, disminuye los tiempos ociosos, balancea la línea, encuentra mejores formas de atender a los usuarios en poco tiempo, etc.

Contrata más personal, o contrata personas más cualificadas según el tipo de negocio.

Trabajar horas extras

Subcontrata la producción: Si tu producto o servicio lo puede fabricar / prestar otro por otro lado, por qué no pagarle a ese otro para suplir esa demanda no atendida.

Cuando la capacidad es superior a la demanda: Primero debemos determinar esto por qué se da. ¿Esto es nuevo? ¿Ya había pasado? ¿La demanda ha estado disminuyendo? ¿Siempre ha sido superior a la demanda? Esto nos puede dar un horizonte hacia el tipo de acciones a tomar. Veamos cuáles son:

Estrategias de precios: De nuevo, una estrategia de precios enfocada a la reducción podría dar un giro inesperado a la demanda.

Despide al personal: ¿Lo que están haciendo 200 personas lo podrían hacer 170?

Publicidad y promoción: Emprende estrategias de publicidad y promoción de tu producto o servicio que incentiven la demanda. Permite que otros mercados y sectores no atendidos por tu empresa conozcan tu producto. Llega a ellos con promociones y descuentos.

Investigación de mercados: Pregúntate que es lo que pasa con tu producto o servicio y por qué no está siendo demandado. Compáralo con la competencia, ¿cómo se comporta frente a otros? ¿Lo tienes? Ahora emprende una investigación de mercados que te permita determinar en relación a tu producto / servicio, qué es lo que percibe, piensa y quiere el cliente y, ofrecérselo.

Planeación de la capacidad de producción

Planear la capacidad considera la demanda a futuro, y aquí es donde comienzan a ser relevante el pronóstico de demanda. Para planear la capacidad, comienza usando modelos de pronósticos a mediano y largo plazo para predecir la demanda futura. Es de tu interés: Cómo hacer un pronóstico de demanda

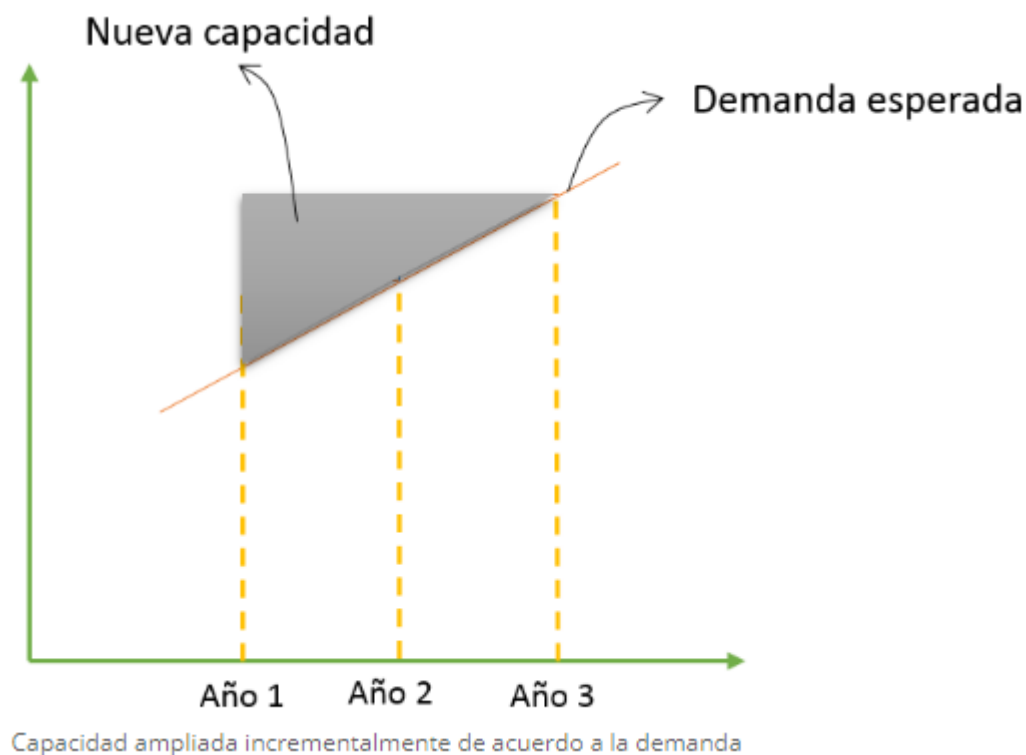
Obtenido el pronóstico, piensa en qué acciones emprender para modificar la capacidad. Las que te mostré anteriormente son las más comunes, pero la lista de acciones es mucho más grande y a veces, compleja.

Ten en cuenta que planear la capacidad considera la demanda a futuro, y que esta crece o disminuye (en la mayoría de los casos) de forma gradual a través

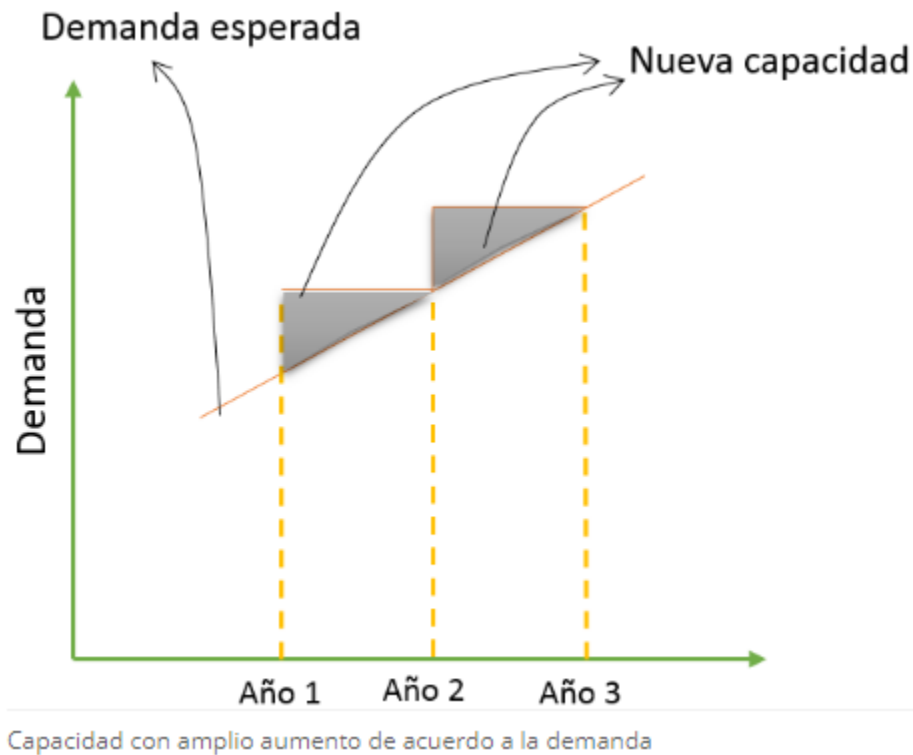
del tiempo, mientras que la capacidad aumenta en gran porción y de forma inmediata.

Con lo anterior en mente y teniendo definidos los pronósticos de demanda en tu empresa, considera que hay muchas formas de planear la capacidad en función del tiempo. Veamos cuatro de las más clásicas:

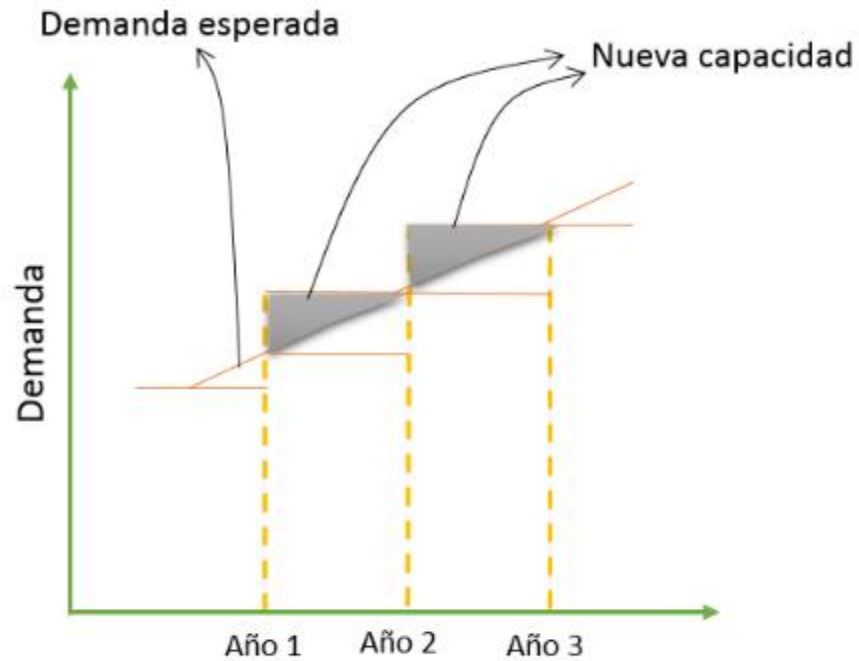
Cuando la capacidad es ampliada incrementalmente de acuerdo a la demanda: En éste caso, decides ampliar gradualmente la capacidad a través de los años, lo que dota a la empresa de flexibilidad en sus labores, como tener inventarios ante una demanda variable si es empresa de fabricación o si es el caso de una empresa de servicios, digamos..., de reserva de salones, poder reservar otro salón retrasando el mantenimiento y limpieza de los demás.



En el año 1 tomas la decisión de hacer un amplio aumento en la capacidad. Evidentemente durante un tiempo tendrás capacidad disponible. Flexibilidad, al igual que en el primer caso también tendrás.

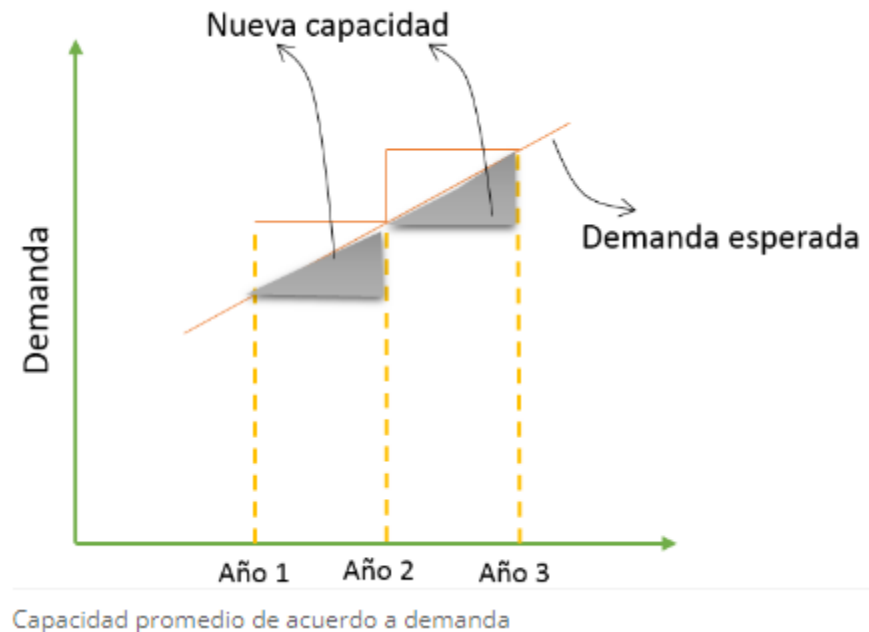


Cuando la capacidad está retrasada con respecto a la demanda: Es igual que el primer caso, es decir que sigue creciendo incrementalmente, pero esta vez, la capacidad está retrasada con respecto a la demanda. En este caso, es común suplir la demanda restante con horas extras o subcontratación.



Capacidad retrasada con respecto a la demanda

Cuando hay capacidad promedio buscando alinearse a la demanda: Tener capacidad promedio en función de la demanda implica que en ocasiones puedes estar por adelante o por detrás de la demanda.



Estrategias hay muchas. La estrategia a elegir se puede basar en la evaluación del costo de la alternativa, considerando a la vez factores tecnológicos, de personal, construcción, competencia, de leyes, entre otros.

Cómo calcular la capacidad de producción

El cálculo de la capacidad de producción involucra muchos aspectos de la dirección de operaciones, los que serán más o menos dependiendo del momento en que se hace, el horizonte de tiempo, la planeación de la planta, proceso o servicio, etc.

Por ejemplo, si una empresa está abriendo una nueva planta en otro país, deberá planear su capacidad teniendo en cuenta la estimación de la demanda, la localización de la planta, ubicación de la maquinaria, número de personas,

recursos de producción, etc. Como vimos anteriormente, este sería un ejemplo de planeación de la capacidad de producción a largo plazo.

Por otro lado, hay empresas que nunca han planeado su capacidad. Por ejemplo, pymes que se fundaron sin tener en cuenta ninguna de los aspectos antes mencionados. Y muchas veces, al ser conscientes de la importancia de planear la capacidad a largo plazo, hacerlo ya es muy complejo dado lo costoso que conlleva un cambio de gran magnitud, sin contar la resistencia al cambio. Claro, esto dependiendo de la naturaleza de la empresa, pues no siempre es así.

Un buen comienzo para empresas que nunca planearon su capacidad a largo plazo, sería conocer cuál es su capacidad, lo que le permitiría tomar decisiones a nivel táctico y a mediano plazo, que no serían tan costosas como las decisiones estratégicas de largo plazo. Esto involucraría labores como tomas de tiempo, determinación de cuellos de botella, balanceo de líneas, etc.

Análisis de capacidad de producción de Romero Textil

Se realizó un estudio de tiempos de Romero Textil y arrojó los siguientes resultados:

Medición	Tiempo (minutos)
Tiempo 1	14,3
Tiempo 2	14,7
Tiempo 3	13,9
Tiempo 4	13,2
Tiempo 5	15,0
Tiempo 6	14,1
Tiempo 7	14,6
Tiempo 8	15,6
Tiempo 9	13,9
Tiempo 10	14,0
Promedio	14,3

Aclaración: No se ha aplicado ningún tipo de suplemento sobre estos tiempos.

Se trabajan 8 horas. Los tiempos que se observan en la tabla es lo que se demora producir una unidad. El tiempo promedio para producir una unidad es 14,3 minutos. Este tiempo lo podemos considerar como tiempo estándar, de importante aplicación para calcular la capacidad de planta, plazos de entrega, costo de la mano de obra, etc.

La capacidad de diseño de éste proceso la calculamos con una simple regla de tres:



$$\frac{480}{14,3} = 34 \text{ unidades}$$

En ocho horas, a nivel teórico la máxima producción es de 34 unidades. No obstante, la mano de obra no trabaja constantemente durante toda la jornada laboral. Van al baño, se estiran, conversan, toman una pausa, se cansan, etc. Esto indica que al tiempo total que trabaja la mano de obra se le resta un porcentaje correspondiente a este tipo de actividades y al desgaste que tiene durante la jornada laboral. Estamos hablando de los suplementos, tolerancias o concesiones de la medición del trabajo.

Siendo este un ejemplo de empresa manufacturera, consideraremos un porcentaje de 15% de suplemento. En otras palabras, estamos colocando el trabajo real de la mano de obra en 85% (100-15) del tiempo de trabajo total (8 horas). Por eso multiplicaremos la capacidad de diseño por 85% que es el tiempo efectivo de trabajo de la mano de obra.

Con este porcentaje, podemos calcular la capacidad efectiva:

$$34 \text{ unidades} * 0,85 = 29 \text{ unidades}$$

En la práctica, se asume este valor como si toda la producción o prestación del servicio se realizará de forma normal sin complicaciones, sin embargo y yéndonos a condiciones realistas, lo más común es que ocurran tropiezos y problemas día a día que no tienen relación con la mano de obra pero que muchos administradores de planta suelen considerar, como lo evidencia desde Matemática empresarial en un ejemplo de cálculo de capacidad de producción, en la que al valor obtenido al aplicar el porcentaje de 85%, le aplica otro porcentaje al que denomina factor de merma inherente de proceso, valor que es obtenido con base en registros basados en las causas de retraso.

En nuestro caso usaremos 83%, por lo que al ser multiplicado con 29 que es la capacidad efectiva, obtenemos una producción real de 24 unidades.

$$29 \text{ unidades} * 0,83 = 24 \text{ unidades}$$

Con los valores de capacidad de diseño, producción real y capacidad efectiva calculados, podemos hallar utilización de la capacidad y eficiencia de producción:

Considerando que la producción real en un turno de 8 horas fue de 24 unidades:

$$Utilización = \frac{Producción\ real}{Capacidad\ de\ diseño} = \frac{24\ unidades}{34\ unidades} = 70,6\%$$

$$Eficiencia = \frac{Producción\ real}{Capacidad\ efectiva} = \frac{24\ unidades}{29\ unidades} = 82,8\%$$

En este caso, en un turno de 8 horas la utilización fue de 70,6% y la eficiencia de 82,8%.

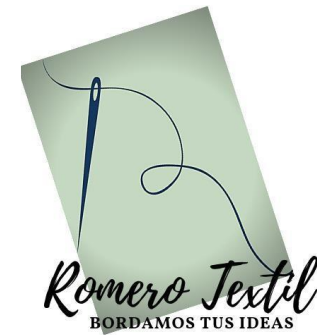
¿Ahora qué?

El control de los índices es el primer dato a tener en cuenta cuando decidimos emprender estrategias para modificar la capacidad. No se considera bueno estar trabajando con una utilización cercana al 100%, pero tener una utilización inferior al 70% es sinónimo de improductividad. Con esto tenemos suficientes alertas para subir o bajar la capacidad según aplica, apuntando por ejemplo a tener un 85% de utilización.

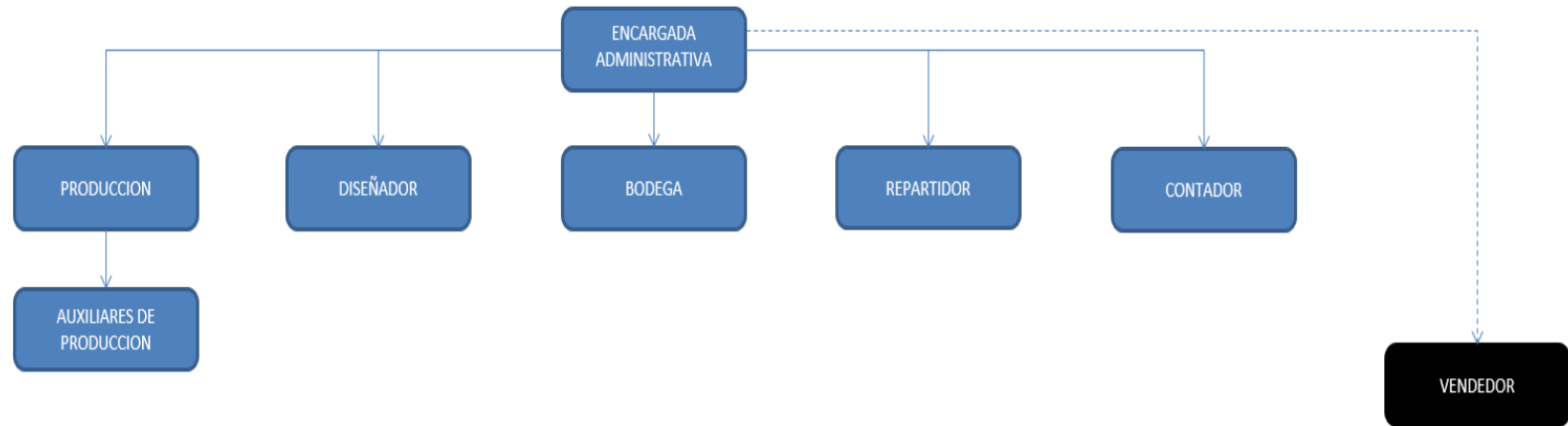
ROMERO TEXTIL S.A DE C.V

ORGANIGRAMA PROPUESTA PARA IMPLEMENTACIÓN DE ODOO

Anexo 10

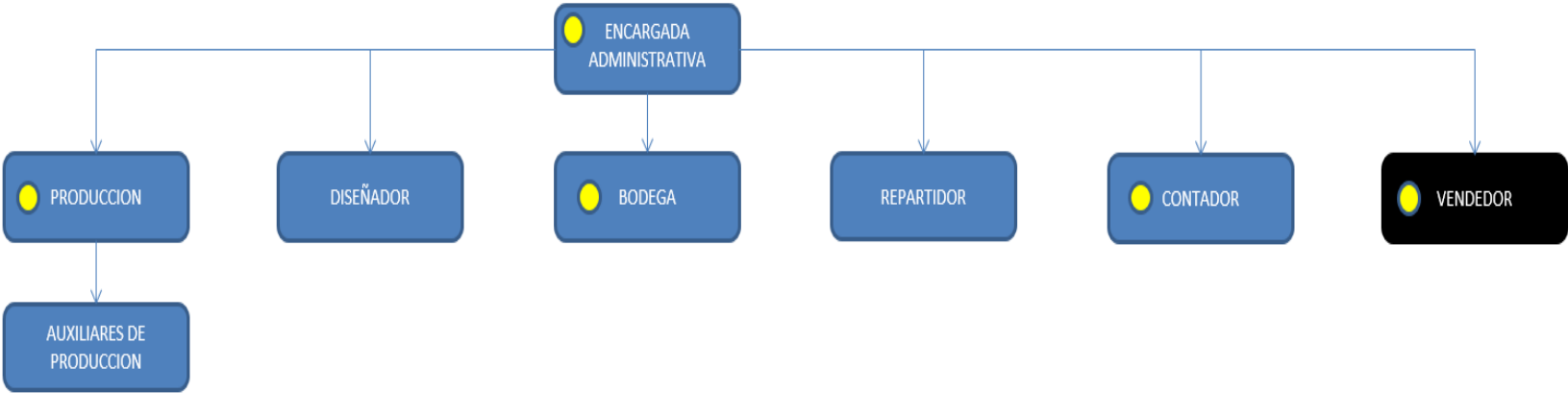


Organigrama actual



Nota: La línea punteada representa que la encargada administrativa realiza la función de vendedora

Organigrama Futuro



 Usuarios con licencia ODOO

 Análisis de contratar una persona enfocada a ventas y el manejo del marketing digital por medio de la herramienta ODOO