



SIE CENTER

Software Industry Excellence Center

LEADING INFORMATION TECHNOLOGY

Proyecto	Alimentos SAMAO
Caso	Sesiones de levantamiento de procesos
Versión Odoo	Odoo 17 EE

Fecha de levantamiento	22-Octubre-2024
Fecha de presentación de resultados	08-Noviembre-2024

Gerencia de proyecto SIE CENTER	Líder de proyecto SAMAO	Consultor(es)
Berta Valdez	Carolina Chairez	Luis Bravo
<i>Firma</i>	<i>Firma</i>	<i>Firma</i>



+52 33 1561 9764
info@siecenter.com.mx
Guadalajara, México



Presentación

SIE Center de México ha realizado sesiones de entendimiento de procesos de la empresa: Alimentos SAMAO, con fines de traducir esta operación a configuraciones y parametrizaciones del sistema.

En este levantamiento se ha contado con la participación de:

- Carolina Chairez
- Guillermo Góngora
- Juan Ignacio Alfaro Vázquez
- Miguel Ángel Vázquez
- Luis Bravo
- Berta Valdez

Premisas

Esta sección pretende presentar un listado de comentarios proporcionados por el usuario que nos ayuden a identificar la funcionalidad, configuración, flujo, etc.

Necesarios para operar:

Principales comentarios proporcionados por el (los) usuario (s)		
Módulo	Comentario	Funcionalidad Odoo
General	Cuentan con logotipo	Ajustes
General	Cuentan con datos fiscales de la empresa.	Ajustes
Módulo	Comentario	Funcionalidad Odoo
Compras	Realizan compras sectorizadas, en cantidades menores.	Pedidos de compra
Compras	Realizan compras a través de requisiciones.	Solicitudes de compra, Licitaciones
Compras	Buscan manejo de requisiciones a través de un listado, para pedir más acorde a su necesidad.	Solicitudes de compra, Licitaciones
Compras	Buscan proveedores con precios accesibles.	Listas de precios de proveedor
Compras	No varían la marca de la materia prima; procuran mantener las mismas marcas.	Productos



Compras	Llevar un control de precios de proveedores en Excel.	Listas de precios de proveedor
Compras	Llevar un control de proveedores. Tienen proveedores de material, es bolsas, letreros, etc.	Proveedores
Compras	Buscan el poder alimentar con ciertas características ciertos productos, por ejemplo: marca, tamaño, color, peso, medidas.	Productos, Lotes
Compras	Utilizan fotos de los utensilios y materiales al momento de realizar la compra.	Productos
Compras	Tienen claves específicas para cada producto. Estas claves son internas.	Productos
Compras	Manejan diferentes unidades de medida. Por ejemplo, el limón deshidratado lo compran por 300kg y lo utilizan por gramo.	Unidades de medida
Compras	Los insumos, y principalmente aquellos que compran en gran volumen, tienen fechas de caducidad.	Lotes, Productos
Compras	Los productos no se controlan a través de lotes.	Productos
Compras	Actualmente no se utiliza, pero sería ideal gestionar en los productos datos adicionales sobre certificaciones: fecha de pesca, lote, caducidad, calidad, código de certificación, etc.	Productos, Lotes
Compras	Actualmente no realizan licitaciones, aunque en un futuro es muy probable.	Licitaciones
Compras	También adquieren servicios: servicios legales, seguros, recolección de basura, licencias, permisos, etc.	Productos/Servicios
Compras	Se utilizarán los reportes nativos del sistema, ya que actualmente no tienen alguno definido.	Informes
Módulo	Comentario	Funcionalidad Odoo
Inventarios	Cuentan con almacenes en Guadalajara y Santa María del Oro	Almacenes, Ubicaciones
Inventarios	Requieren imprimir "acuses de recibido" para justificar quién envía y quien recibe, al generar traslado de productos.	Movimientos de existencia
Inventarios	Las principales de categorías de productos son: Producto terminado, Materia prima. Se les sugiere incrementar esta categorización para mayor control.	Productos, Categorías de productos
Inventarios	Buscan poder realizar un arqueo, de lo que existen en sistema contra lo físicamente contado.	Ajuste de inventario
Inventarios	Buscan limitar los permisos respecto a "ajustes de inventario". Nos proporcionarán los usuarios que sí pueden hacerlos (contador y un gerente general).	Grupos de permisos
Inventarios	Desean conocer cuándo va a llegar el inventario y cuando vence, para que no haya mermas.	Informes
Inventarios	Desean tener un control de la producción en proceso: insumos que están siendo utilizados.	Informes, Movimientos de existencias



Inventarios	Buscan el control del producto terminado.	Informes, Movimientos de existencias
Inventarios	La materia prima no tiene variantes (talla, color, tamaño, sabor, etc.), sin embargo, se dejará abierta la posibilidad de que lo tengan.	Productos
Inventarios	No manejan inventarios en consigna, aunque existe la posibilidad a futuro de que se tenga.	Movimientos de existencias, Informes
Inventarios	Existe la posibilidad de que puedan vender insumos. Por ejemplo, el limón deshidratado que se compra en volumen.	Movimientos de existencias
Inventarios	Realizan prorrateo de gastos de compra, para sumarlo al valor de la materia prima y esta, a su vez, se suma al valor de la producción.	Costos en destino
Inventarios	Los máximos y mínimos (reglas de reabastecimiento) serán utilizadas con base a la cantidad, pero también se busca que se realicen con base a la caducidad.	Reglas de reabastecimiento
Inventarios	El catálogo de productos actualmente lo tienen en Excel, por lo que busca su importación a Odoo.	Importar, Reglas de reabastecimiento
Inventarios	Existen mermas de productos. Al comprar un producto tiene un peso, pero al pasar el tiempo pierde un poco. Ejemplo: pescado, harina, aceite.	Ajuste de inventario
Inventarios	Nos ajustamos a los reportes nativos del sistema, ya que actualmente no cuentan con alguno.	Informes
Módulo	Comentario	Funcionalidad Odoo
Facturación	Actualmente no han emitido facturas a clientes.	Facturas de cliente
Facturación	Emitirán facturas de Ingreso, Notas de crédito (Egreso), Complementos de pago y CFDI de Traslado con complemento de carta porte, ya que la mercancía trasladada siempre es propia.	Facturas de cliente, Notas de crédito, Pagos, Traslado (movimiento de existencias)
Facturación	Principalmente facturan productos físicos (chicharrón de pescado)	Facturas de cliente
Facturación	En un futuro, es posible que si puedan recibir anticipos y seguir el proceso de facturación definido por el SAT.	Facturas de cliente, Notas de crédito
Facturación	Algunas de las facturas serán emitidas a Público en general.	Factura de cliente
Facturación	Tanto en clientes como proveedores, es posible que se requiera del uso de Notas de cargo y abono.	Facturas de cliente, Facturas de proveedor, Notas de crédito de cliente, Notas de crédito de proveedor
Facturación	Los clientes tienen un límite de crédito definido.	Límites de crédito
Módulo	Comentario	Funcionalidad Odoo



Contabilidad	No tienen actualmente una cartera de clientes, pero tienen prospectos.	Clientes
Contabilidad	Solo usan los impuestos tradicionales, no utilizan impuestos locales.	Impuestos
Contabilidad	Las pólizas las clasifican como: Ingreso, Egreso y Diario. Se les sugiere ampliar esta clasificación.	Asientos de diario, Diarios
Contabilidad	Las principales monedas a utilizar son: MXN, USD, tanto en clientes como proveedores.	Monedas
Contabilidad	En un futuro comprarán contenedores de materia prima, en USD.	Monedas, Facturas de proveedor
Contabilidad	Puede existir fluctuación cambiaria y se apegarán a lo estándar del sistema.	Monedas, Variación cambiaria
Contabilidad	Cuentan con un plan de cuentas, y en él existe una cuenta por cada cliente y proveedor, para poder obtener un saldo de estos. Se les sugiere tener una cuenta general, pero contar con el detalle que ofrece el sistema.	Plan contable
Contabilidad	Tienen diferentes activos fijos, cada uno con diferentes plazos de depreciación. También existen algunos otros con parte de su depreciación calculada.	Categorías de activos, Activos fijos
Contabilidad	No utilizan centros de costos, pero tal vez en un futuro los utilicen.	Cuentas analíticas
Contabilidad	Buscan obtener los siguientes reportes fiscales: XML de plan de cuentas, XML de balanza mensual, XML Mes 13, XML Pólizas del periodo, Pago de provisiones de impuestos, DIOT.	Informes MX
Contabilidad	Buscan obtener los siguientes reportes contables: Balanza de comprobación mensual, Balance de situación, Estado de resultados, Flujo de efectivo, Auxiliares contables, cartera de clientes, cuentas por pagar	Informes Financieros
Contabilidad	Realizan pólizas manuales para reflejar traspasos entre cuentas propias en donde no hay facturas de por medio.	Asientos de Diario
Contabilidad	Desean exportar información a Excel.	Exportar - Importar
Contabilidad	Buscan hacer una planeación mensual del ingreso o gasto. Esto se hace ya que los socios hacen aportaciones mensuales (de acuerdo con su nivel de participación) y desean conocer sus presupuestos de ingreso/gasto.	Presupuestos, Posiciones presupuestarias
Contabilidad	Los presupuestos se hacen, idealmente, por año.	Presupuestos
Contabilidad	Tentativamente tendrán cuentas de orden.	Plan contable
Contabilidad	Mes con mes realizan conciliación bancaria de sus estados de cuenta contra las operaciones del sistema.	Conciliación bancaria
Contabilidad	Realizan bloqueos contables, para evitar la captura de información en períodos cerrados.	Fecha de bloqueo
Contabilidad	El dinero que recibe la administración se recibe en efectivo. Sin embargo, tiene diferentes formas de pago.	Tesorería
Contabilidad	Cuentan con personal de crédito y cobranza. Reciben notificación de un cliente cuando entra a crédito. Si	Facturas de cliente, Tesorería, Informes



	sobrepasa el crédito, la persona de Cuentas por cobrar comienza a contactar al cliente para cobro.	
Contabilidad	La forma de cobranza se haría por correo, pero también agendando actividades de llamada telefónica.	Facturas de cliente, Informes
Módulo	Comentario	Funcionalidad Odoo
CRM	La prospección se realiza visitando tiendas o restaurantes.	Oportunidades de venta
CRM	Durante la prospección, se hace un análisis de qué lugares van a atender.	Direcciones en Oportunidades de venta
CRM	El análisis se hace con base al giro de negocio.	Etiquetas o nuevo campo "Giro"
CRM	Hacen una estimación de venta por kilos durante la semana, y esta se establece como un objetivo.	Reportes
CRM	Durante la prospección, se hace un levantamiento de cuántas piezas va a adquirir el cliente para posteriormente hacer su pedido.	Notas en Oportunidades de venta
CRM	Podemos agendar una serie de actividades para CRM, Ventas y Cobranza.	Actividades en Oportunidades de venta, Calendario
Módulo	Comentario	Funcionalidad Odoo
Ventas	Se tiene un control de kilos entregados a clientes.	Órdenes de venta
Ventas	Se hace un análisis de cuantos kilos se van, cuantos son devueltos y cuanto ha comprado cada cliente.	Órdenes de venta, Órdenes de entrega, Devoluciones
Ventas	En ruta, el vendedor lleva producto ya vendido (destinado para su entrega) pero también lleva producto libre para su venta.	Órdenes de entrega, Devoluciones, Cotizaciones
Ventas	Las ventas cerradas deben tener un folio. Este documento debe contener las cantidades vendidas y entregadas, y la firma del cliente de recepción.	Órdenes de venta, Cotizaciones
Ventas	El cliente firma la recepción de su pedido, hace su pago y se queda con el formato original. El vendedor regresa con la copia del pedido y entrega el dinero a la administración.	Órdenes de venta, Cobros
Ventas	Los productos vendidos que son devueltos por caducidad vencida se envían a un almacén de desecho.	Órdenes de entrega, Devoluciones, Desecho
Ventas	Existe la política de cuantos paquetes reciben al mes, por caducidad vencida. Si reciben más, el cliente tiene que pagarlos.	Órdenes de entrega, Devoluciones, Desecho
Ventas	Los clientes tienen un límite de crédito. Comúnmente pagan lo de la semana anterior y se les entrega nuevo producto para venta.	Contactos, Límite de crédito en Contactos
Ventas	Manejan diferentes precios (listas de precios) dependiendo de la cantidad de venta.	Listas de precios



Ventas	Se les otorga una comisión a los vendedores. Si llegan a su objetivo de kilos, obtienen una comisión de venta.	Planes de comisión
Ventas	Los vendedores tienen un precio especial, y tienen un límite de compra en Kg	Listas de precios
Ventas	Los equipos de venta actualmente no existen; se rastrea la venta de manera individual. En un futuro es posible que existan.	Equipos de venta, Vendedores
Ventas	Las ventas se administran por Zonas. Se clasifican así para que los vendedores no vayan a la misma zona.	Nuevo campo "Zona"
Ventas	Los vendedores están asignados por zona.	Nuevo campo "Zona"
Ventas	Las zonas las usaremos para emitir informes.	Nuevo campo "Zona"
Ventas	Las ventas también podrán ser analizadas por campaña.	Datos extra en CRM y Ventas: Campaña, Medio, Origen
Ventas	No existen descuentos. Más bien existen Listas de precios diferentes, de acuerdo con la cantidad comprada.	Listas de precios
Ventas	No se considera el uso de promociones, programas de lealtad o tarjetas de regalo.	N/A
Ventas	Desean ver el margen de utilidad, directamente en las cotizaciones.	Márgenes de utilidad en Órdenes de Ventas
Ventas	En cuanto a formatos, actualmente tiene dos formatos diferentes: 1. Cotizaciones de producto para pago de contado. 2. Cotizaciones para ventas a crédito. Este tiene la particularidad de mostrar los Términos y Condiciones, plazos de pago y la persona responsable de pagar.	Plantillas de Cotización, Plantillas de correo
Ventas	Desean poder lanzar alertas sobre los clientes, ya que algunos especifican cómo empacar el producto. Ejemplo: Sin etiquetas, logos, etc.). Al mostrar una alerta, el vendedor tomará esas consideraciones.	Alertas sobre Contactos o Productos
Ventas	En cuanto a reportes, desean visualizar: ventas por mes, metas por mes, eficiencia de los equipos de venta.	Informes
Ventas	Los productos tienen caducidad y lote.	Catálogo de Productos
Ventas	Los productos vendidos tienen diferentes presentaciones (unidades de medida)	Catálogo de Productos, Unidades de medida
Ventas	No se tiene definido aún un tiempo de entrega del producto, una vez que ha sido confirmada la venta.	Catálogo de Productos