

Conoce más acerca de la oferta de sistemas para ventas



KUBRIC
EMERGING TECH

odoo

Gold Partner

Abril, 2025



ERP



sales

service

odoo

salesforce



Panorama General

Introducción

Para este whitepaper hemos decidido comparar **Odoo** con uno de los mayores competidores del mercado: **Salesforce**.

Aunque las capacidades y posibilidades funcionales tanto de Odoo como de Salesforce son amplias, este documento se centra únicamente en la comparación de las ofertas específicas de las dos empresas centradas en las ventas.

Sin embargo, la siguiente comparación está dedicada a la versión básica y estándar del producto y a lo que puede hacer desde el primer momento. Para ofrecer una comparación lo más justa posible entre las dos plataformas de ventas, hemos recopilado una lista de las funciones más importantes que debe ofrecer un software de ventas, organizadas en 6 categorías principales:

Ventas Generales

Presupuestos y Pedidos

Productos y Precios

Facturación

Informes

Conectores e Integraciones

Estas categorías encapsulan con precisión todo lo que una empresa necesita para gestionar adecuadamente sus ventas. También hemos incluido una lista completa de condiciones de precios y análisis de usabilidad de ambas soluciones para facilitar la comparación.

Limitaciones

Cuando se trata de whitepapers comparativos de esta naturaleza, muchos afirman presentar un desglose totalmente imparcial y directo de dos (o más) productos de la competencia. Sin embargo, estos materiales suelen estar escritos y publicados por una de las empresas analizadas, lo que no siempre se presta a una comparación completamente imparcial y auténtica, ya que la parte que los publica suele acabar pareciendo la opción más «favorable». Aunque somos una de las empresas analizadas en este informe, hemos hecho todo lo posible por evitar este tipo de prejuicios y hemos abordado este proyecto con la máxima profesionalidad, objetividad e imparcialidad.

Aunque hemos realizado un gran esfuerzo en la creación de este whitepaper comparativo, es justo mencionar algunas limitaciones que se produjeron durante la fase de investigación. Los datos obtenidos para este libro blanco, relacionados con Salesforce, se recopilaron a través de una serie de pruebas y demostraciones de software, conferencias telefónicas con expertos en productos de Salesforce, y también con la ayuda de una investigación independiente en profundidad.

Además, no hay una aplicación de «Ventas» de Salesforce singular para comparar con la aplicación de Ventas de Odoo. El software de Salesforce combina varios elementos de ventas y CRM, mientras que Odoo ofrece soluciones individuales para cada uno. En aras de la divulgación completa, la totalidad del software de Odoo estaba disponible durante la creación de esta comparación. Por favor, tenga en cuenta estas consideraciones al revisar el resto de este whitepaper.

Odoo

Odoo (antes conocida como TinyERP) fue creada por su fundador y CEO, Fabien Pinckaers, en 2005 en Wallonia (Bélgica). Lo que una vez fue una plataforma de gestión empresarial especializada se ha convertido en un conjunto de aplicaciones empresariales totalmente integradas que se comunican constantemente entre sí: Ventas, CRM, Contabilidad, Fabricación, Inventario, recursos humanos, y mucho más.

En Odoo, hay más de 60 aplicaciones de código abierto y más de 44,000 complementos, que son mantenidos de forma fiable por miles de socios y desarrolladores ubicados en todo el mundo.

Odoo está disponible en tres ediciones: La edición Community es totalmente gratuita y puede descargarse a través del sitio web de Odoo. La edición Enterprise ofrece funciones más avanzadas, pero tiene un costo anual.

Por último, la edición Online ofrece las mismas características que la versión Enterprise, pero está alojada en la nube y los usuarios son facturados mensualmente. Para la siguiente comparación, hemos optado por utilizar las características que están disponibles con la edición Online.

Porque empleados increíbles merecen un software increíble



12+
millions users



44k+
apps



5k+
partners



3.6k+
employees

Salesforce

Salesforce, con sede en San Francisco, fue fundada en 1999 por Marc Benioff, Dave Moellenhoff, Parker Harris y Frank Domínguez. Si bien este proveedor de SaaS basado en la nube comenzó inicialmente como una solución puramente de CRM (gestión de relaciones con los clientes), ha evolucionado hasta convertirse en una de las mayores empresas de software de gestión del sector. Salesforce ofrece diversas soluciones de software a sus clientes, entre las que se incluyen: CRM, ventas, marketing, servicios, análisis, comercio electrónico, IoT y mucho más. Salesforce está disponible en cuatro ediciones, que se facturan anualmente:

- Starter
- Professional
- Enterprise
- Unlimited

La edición Starter permite a los usuarios comenzar su andadura rápidamente, con soluciones básicas para ventas, servicio y herramientas de difusión por correo electrónico por \$25/usuario/mes.

La edición Professional ofrece a los usuarios una versión más avanzada de sus aplicaciones de ventas/CRM por \$ 80/usuario/mes.

La edición Enterprise proporciona a los usuarios la versión avanzada de sus aplicaciones de ventas/CRM, con análisis detallados y API por \$165/usuario/mes.

La edición Unlimited proporciona a los usuarios todo lo que Salesforce tiene que ofrecer, incluidas las aplicaciones de ventas/CRM, con automatización, IA y asistencia integrada para desarrolladores por \$330 USD/usuario/mes.

Ponemos en contacto a empresas y clientes



150k+
paying customers



7k+
apps (in AppExchange)



630+
resellers



56k+
employees



Ventas Generales



Odoo

Salesforce

Configuración

Multi-Usuario	✓	✓
Diferentes Lenguajes	✓	✓
Países con Soporte	80+	100+
Distintos Tipos de Derechos de Acceso	✓*	✓
Plantillas de Email	✓	✓
Agendado de Actividades	✓	✓**
Conversación (Chat)	✓	✓
Agregar Attachments	✓	✓

*Debe tener instalada la aplicación Odoo Studio

**Solo con la versión Unlimited Edition

Funciones básicas de ventas

Equipo de ventas / Personal de ventas	✓	✓
Portal del cliente	✓	✓*
Vista previa del cliente	✓	✓**
Entrega contenido por eMail	✓	✓*
Incoterms	✓	✓***

Presupuestos y Pedidos de Venta

Odoo

Salesforce

Presupuestos y Pedidos de Venta

Creador de Presupuestos	✓	✓
Plantillas de Presupuesto	✓	✗
Fecha de Expiración de la Cotización	✓	✓*
Enlace a las Condiciones Generales	✓	✓*
Venta Adicional y Venta Cruzada	✓	✓*
Productos Opcionales	✓	✓*
Confirmación en Línea (Firma o pago)	✓	✗
Mostrar Márgenes	✓	✗
Advertencias de Venta	✓	✗
Bloquear Ventas Confirmadas	✓	✓*
Descargable e Imprimible	✓	✓
Estado de Entrega Visible sobre Pedidos	✓	✓**
Métodos de Entrega Configurables	✓	✗
Plazos de Entrega	✓	✓***
Gestionar la Facturación Desde los Pedidos de Venta	✓	✗
Niveles de Inventario Cuando se Crean Ordenes	✓	✓**
Fechas de Entrega Previstas	✓	✗
Importación/Exportación Presupuestos	✓	✓*
Importar/Exportar Pedidos de Cliente	✓	✓*

*Enterprise Edition

**Servicios adicionales de Salesforce necesarios

***Se requiere el producto Commerce Cloud

Productos y Precios



Odoo

Salesforce

Productos

Catálogo de Productos



Configurador de Productos



Productos Variantes / Atributos



Rejilla de Variantes de Productos



Entregar Contenido Específico del Producto por Email



Notas Internas



Accesorios Auxiliares



Productos Alternativos



Seguir Vendiendo Cuando Este Out-of-Stock



Imprimir etiquetas configurables



*Servicios adicionales de Salesforce necesarios

Precios

Descuentos en Órdenes de Línea



Tarjetas de Regalo



e-Wallet



Cupones



Programas de Promoción



Redondeo de Precios



Multiple Monedas



Normas Temporales



Listas de Precios



*Sólo utilizable con la aplicación Suscripciones

**Servicios adicionales de Salesforce necesarios

Productos y Precios



Odoo

Salesforce

Listas de precios

Múltiples Precios por Producto	✓	✓*
Precios Basados en el Costo	✓	✓*
Precios basados en Otros Precios de lista	✓	✓**
Precios basados en fórmulas	✓	✓**

*Servicios adicionales de Salesforce necesarios

**Enterprise Edition y/o Commerce Cloud necesarios

Facturación



Odoo

Salesforce

Facturas de Clientes

Facturas Proforma	✓	✗
Impuestos Múltiples	✓	✗
Impuestos avanzados (archivados, impuestos de impuestos, etc.)	✓	✗
Generación Automática de Facturas	✓	✗
Status de Facturas	✓	✗
Pedidos a Facturar	✓	✗
Órdenes de Venta	✓	✗
Exportación de Facturas por Lotes	✓	✗
Vista de Calendario	✓	✗
Vista Gráfica	✓	✗
Tablas Dinámicas	✓	✗
Kanban Pipeline	✓	✗
Anticipos	✓	✗
Diversas Políticas de Facturación	✓	✗
Entregar y Facturar a Diferentes Direcciones	✓	✗
Factura sobre Hitos del Proyecto	✓	✗
Mapeo fiscal (Avatax o TaxCloud)	✓	✗

Facturación



Odoo

Salesforce

Envío de Facturas

Generación de Facturas en PDF



Envío de Facturas por Lotes por eMail



Contabilizar Facturas Mediante Correo Estándar



Pagos

Múltiples Divisas



Pago en Tienda



Pagos en Línea



Tarjetas de Crédito



PayPal



Transferencia Bancaria



Adyen



Alipay



Amazon Payment Service



Asiapay



Authorize.net



Buckaroo



Flutterwave



Mercado Pago



**Se requieren servicios adicionales

Facturación



Odoo

Salesforce

Pagos

Mollie	✓	✓**
Ogone	✓	✓**
PayU Latam	✓	✓**
PayUmoney	✓	✓**
Razorpay	✓	✓**
Stripe	✓	✓**
Bank Transfer	✓*	✓**

*Sólo en EE.UU., a través de Authorize.net

**Se requieren servicios adicionales



Informes



Odoo

Salesforce

Informes

Tabla Dinámica en Múltiples Dimensiones	✓	✗
Analíticos	✓	✓*
Descarga como xlsx	✓	✓
Insertar en Hoja de Cálculo	✓	✓
Informes Personalizables	✓	✓
Tableros Personalizables	✓	✓
Visualización de Gráficos	✓	✓
KPIs Personalizables	✓	✓
Análisis de Pedidos y Facturación	✓	✓

*Se requieren servicios adicionales de Salesforce

Seguimiento

Lead / Oportunidad	✓	✓
Campaña	✓	✓
Medio	✓	✓*
Fuente	✓	✓

*Se requiere el producto Commerce Cloud

Conectores e Integraciones

Odoo

Salesforce

Conectores

API Externa	✓	✓*
Conector Amazon	✓	✓**
Conector eBay	✓	✓**

*Se requiere Enterprise Edition

**Enterprise Edition + servicios adicionales necesarios

Conectores de envío

Conector UPS	✓	✓*
Conector Connector	✓	✓*
Conector DHL Express	✓	✓*
Conector FedEx	✓	✓*
Conector Bpost	✓	✓*
Conector Easypost	✓	✓*
Conector SendCloud	✓	✓*

*Enterprise Edition requerida

Integraciones App

Contabilidad	✓	✓*
eCommerce	✓	✓*
Inventario	✓	✓*
Manufactura	✓	✓*
Suscripciones	✓	✓*
Punto de Venta	✓	✓*
CRM	✓	✓*

*El acceso API sólo está disponible con Salesforce Enterprise Edition

Conectores e Integraciones

Odoo

Salesforce

Integraciones de Apps

Contactos	✓	✓*
Alquiler	✓	✓*
Documentos	✓	✓*
Eventos	✓	✓*
Registro	✓	✓*
Website	✓	✓*
Proyectos	✓	✓*
Calendario	✓	✓*
Hojas de Reporte de Tiempo	✓	✓*
Código de barras	✓	✓*

*El acceso API sólo está disponible con Salesforce Enterprise Edition

Subscripciones

Plantillas de Suscripciones	✓*	✓**
Facturas Periódicas	✓*	✗
Períodos Recurrentes	✓*	✗
Cierre Automático	✓*	✗

*Debe tener instalada la aplicación Odoo Projects

**Se requieren servicios adicionales de Salesforce

Proyectos

Crear Proyectos a Partir de Ventas	✓	✗
Crear Tareas en Proyectos Existentes a partir de Pedidos de Cliente	✓	✗
Crear Tareas de Servicio Externo	✓	✗

*Debe tener instalada la aplicación Odoo Projects

Interfaz de Usuario



La marca de una plataforma realmente valiosa se reduce a su interfaz de usuario: una interfaz de primer nivel no sólo hace que la realización de tareas complicadas sea rápida y eficiente, sino que también proporciona un mayor nivel de éxito y satisfacción, debido a la comodidad que proporciona su diseño fácil de usar, su funcionalidad y su amplia gama de características.

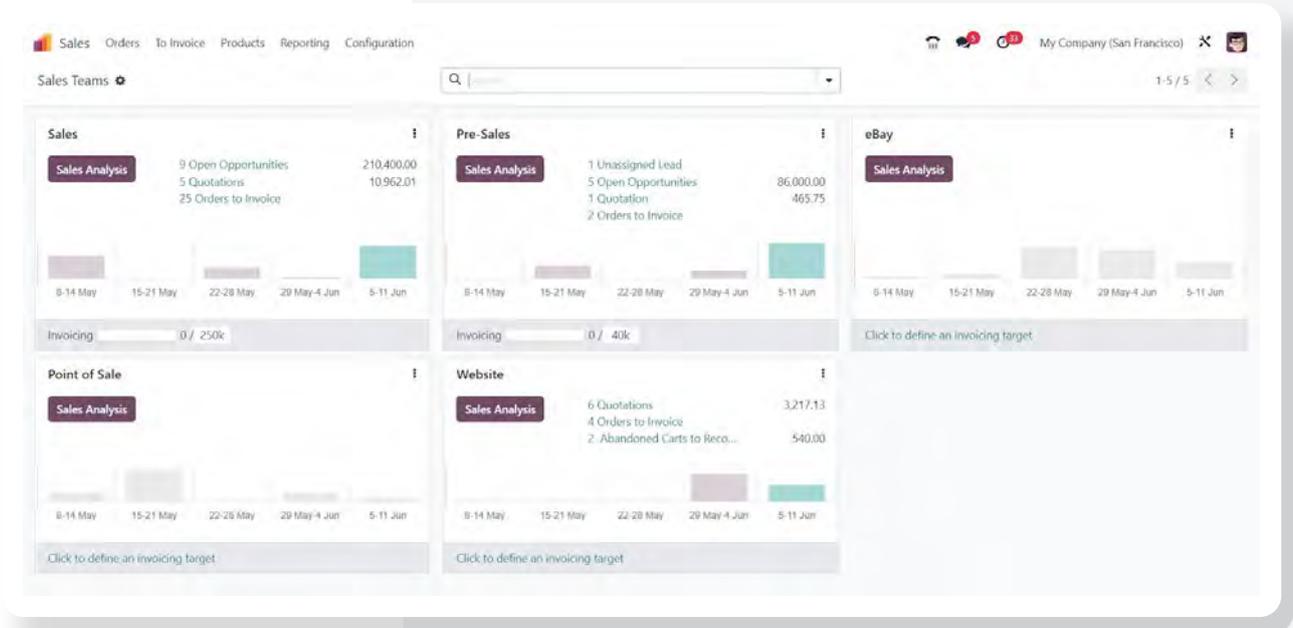
El software mejor diseñado crea de forma orgánica una familiaridad con el usuario, proporcionando un diseño de panel de control coherente con interacciones predecibles, lo que ayuda a los usuarios a sentirse cómodos de inmediato con la plataforma.

En la siguiente sección, examinaremos capturas de pantalla de estas dos interfaces de software para conocer mejor sus diferencias.

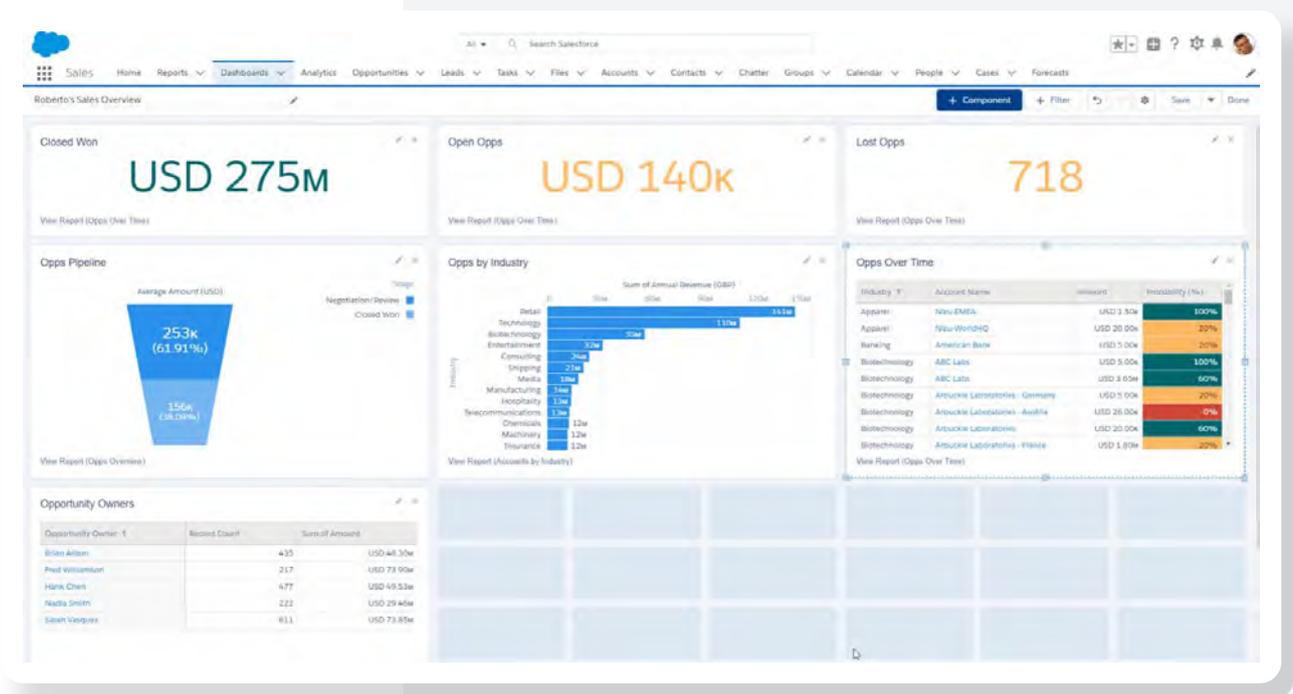
Tablero Principal



Odoo

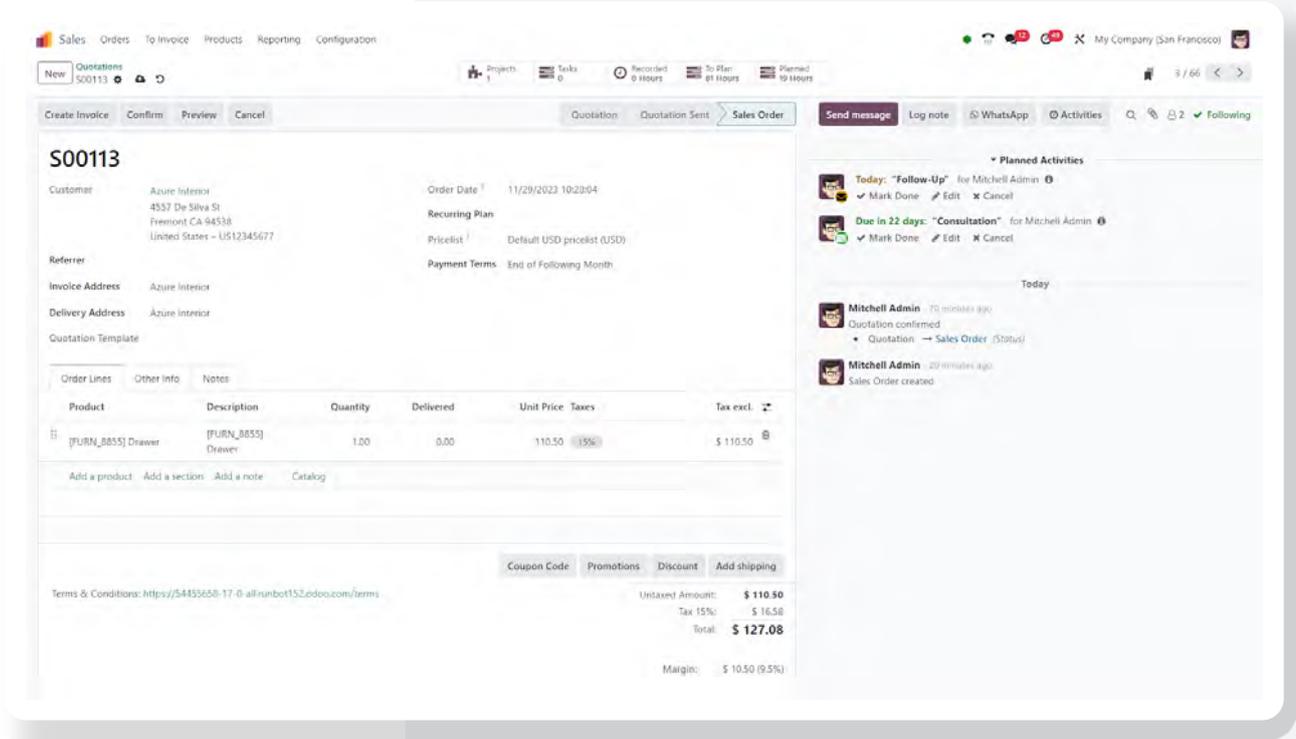


Salesforce



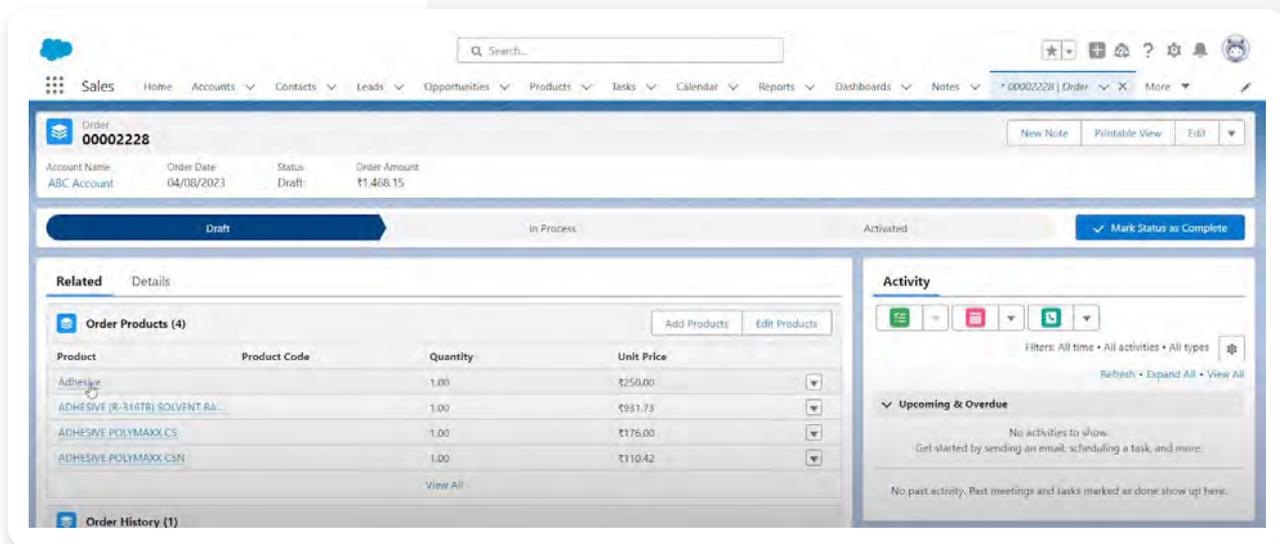
Formulario de pedido de venta

Odoo



The screenshot shows the Odoo Sales Order form for order S00113. The interface includes a navigation bar at the top with options like 'Sales', 'Orders', 'To Invoice', 'Products', 'Reporting', and 'Configuration'. The main form area is divided into several sections: 'Customer' (Azure Interior, 4557 De Silva St, Fremont, CA 94538), 'Order Date' (11/29/2023 10:23:54), 'Recurring Plan', 'Pricelist' (Default USD pricelist (USD)), and 'Payment Terms' (End of Following Month). Below this is the 'Invoice Address' and 'Delivery Address' (both Azure Interior). The 'Quotation Template' section contains a table with columns for 'Product', 'Description', 'Quantity', 'Delivered', 'Unit Price', 'Taxes', and 'Tax excl.'. A single row is visible for '[FURN_8855] Drawer' with a quantity of 1.00 and a unit price of 110.50. At the bottom right, there is a summary of financials: 'Untaxed Amount: \$ 110.50', 'Tax 15%: \$ 16.58', 'Total: \$ 127.08', and 'Margin: \$ 10.50 (9.5%)'. On the right side of the form, there is a 'Planned Activities' section with tasks like 'Follow-Up' and 'Consultation', and a 'Today' section with a log of actions performed by Mitchell Admin.

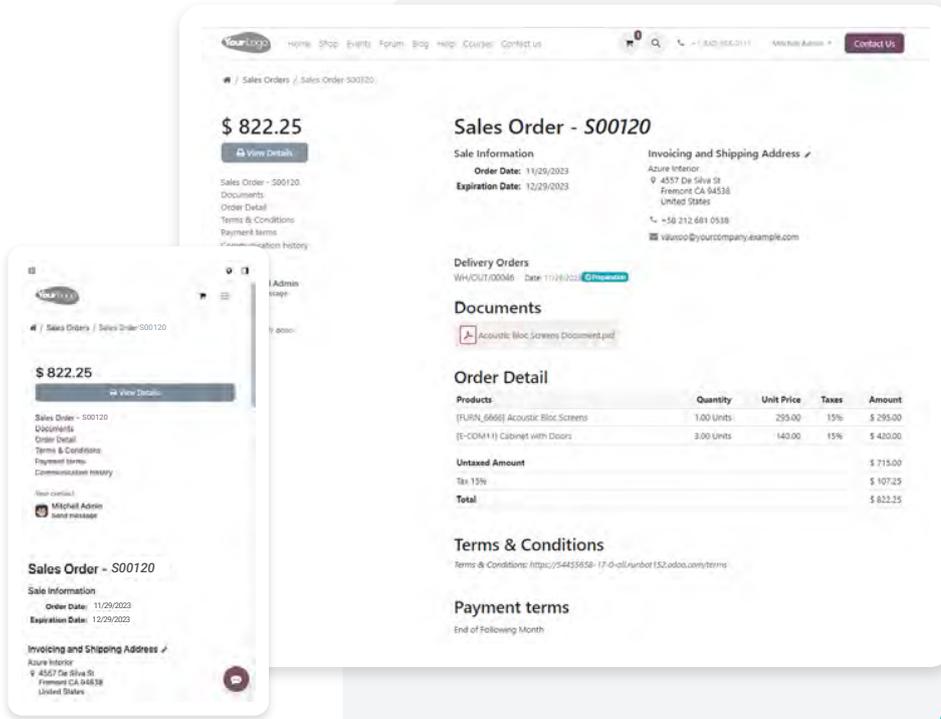
Salesforce



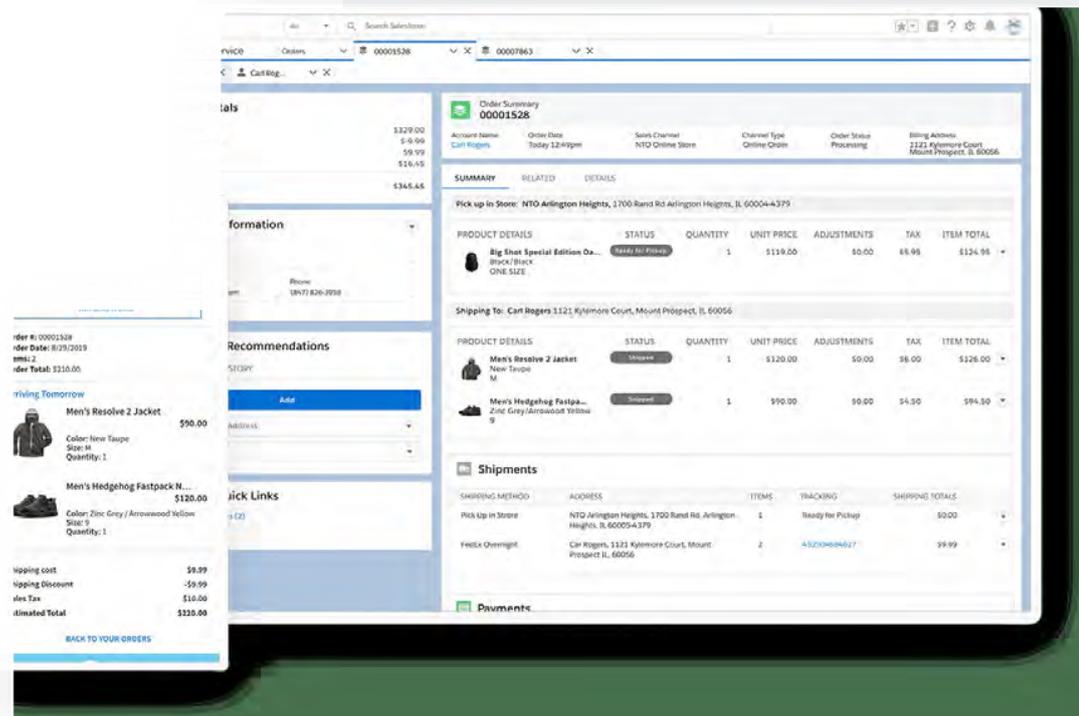
The screenshot shows the Salesforce Order form for order 00002228. The interface includes a navigation bar at the top with options like 'Sales', 'Home', 'Accounts', 'Contacts', 'Leads', 'Opportunities', 'Products', 'Tasks', 'Calendar', 'Reports', 'Dashboards', 'Notes', and 'More'. The main form area is divided into several sections: 'Order' (00002228), 'Account Name' (ABC Account), 'Order Date' (04/08/2023), 'Status' (Draft), and 'Order Amount' (\$1,468.15). Below this is a progress bar with stages 'Draft', 'In Process', and 'Activated'. The 'Related' section contains a table with columns for 'Product', 'Product Code', 'Quantity', and 'Unit Price'. A table with 4 rows is visible, listing products like 'Adhesive' and 'ADHESIVE (R-316TB) SOLVENT RA...'. The 'Activity' section on the right shows a list of activities with filters and a 'Mark Status as Complete' button.

Portal de Ordenes de Venta (Vista del Cliente)

Odoo



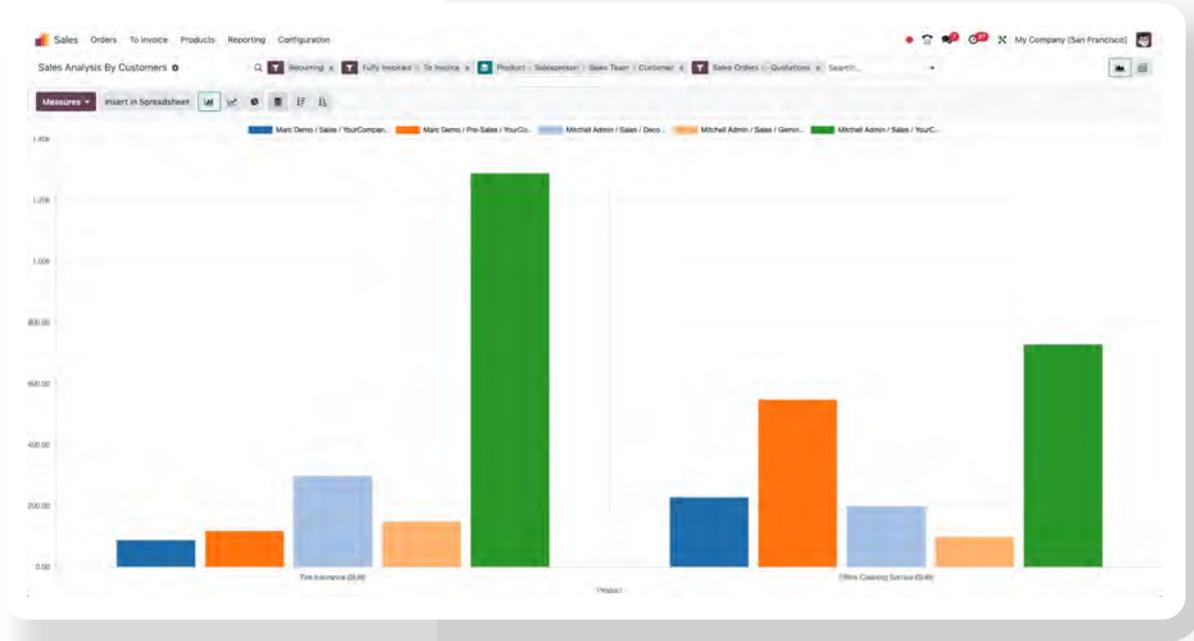
Salesforce



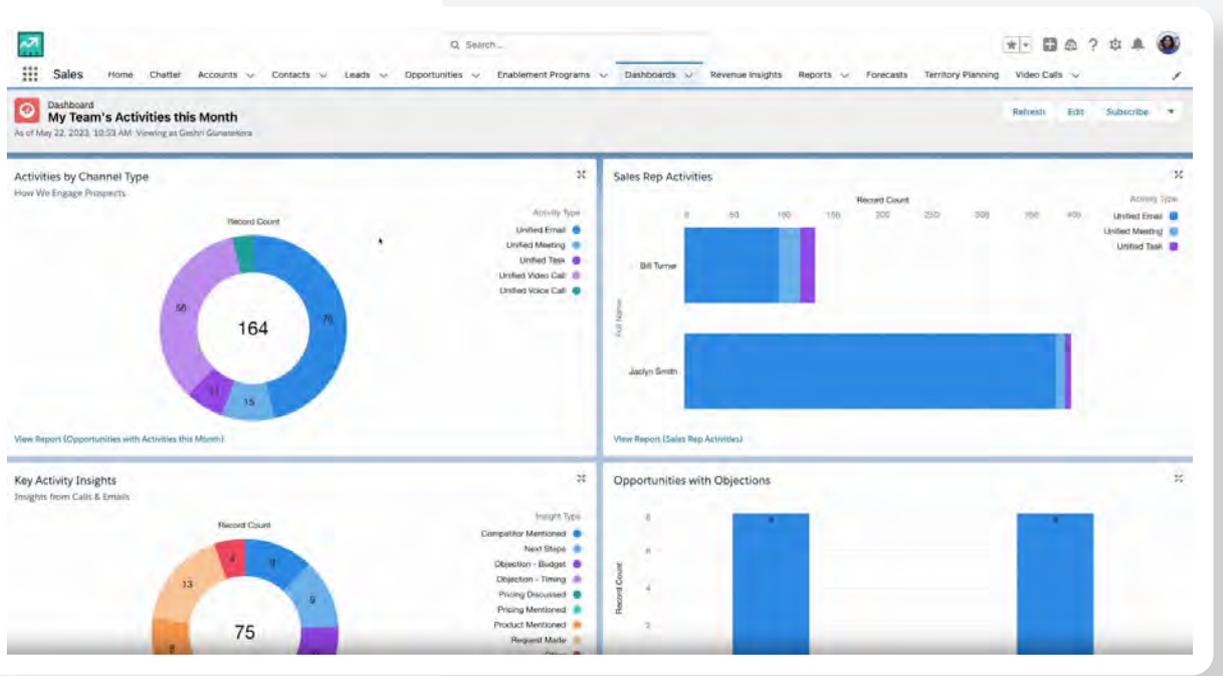
Reportes



Odoo



Salesforce





 **Varios**

Comparativo de Usabilidad

	Odoo	Salesforce
UI		
Interfaz web completa	✓	✓
App Mobile	✓	✓
App Android	✓	✓
App iPhone	✓	✓
Marketplace		
App Store / Add-Ons	44k+	4.5k+



Ventas Generales

	Odoo	Salesforce
Precio Mensual	\$24.90*	\$80**
Número de Usuarios	ilimitado***	ilimitado***
Duración del Contrato	Anual/Mensual	12 Meses (min.)
Prueba Gratuita	✓	✓

*El precio de 24,90 \$/mes se basa en una suscripción anual; de lo contrario, el precio es de 31,10 \$/mes. Ambas opciones de suscripción para Odoo incluyen el acceso a todas las aplicaciones de Odoo, además de la aplicación de ventas de Odoo.

**Facturación anual de ~960 \$/año.

***No hay límite de usuarios para ninguna de las dos plataformas. Nota: los planes de suscripción de ambas plataformas cobran por usuario 1.

1 Elegir entre una opción de suscripción anual o mensual para Odoo afectará a la duración del contrato, así como al precio por suscripción mensual (por ejemplo, 24,90 \$/mes para anual, 31,10 \$/mes para mensual).

Satisfacción del Usuario

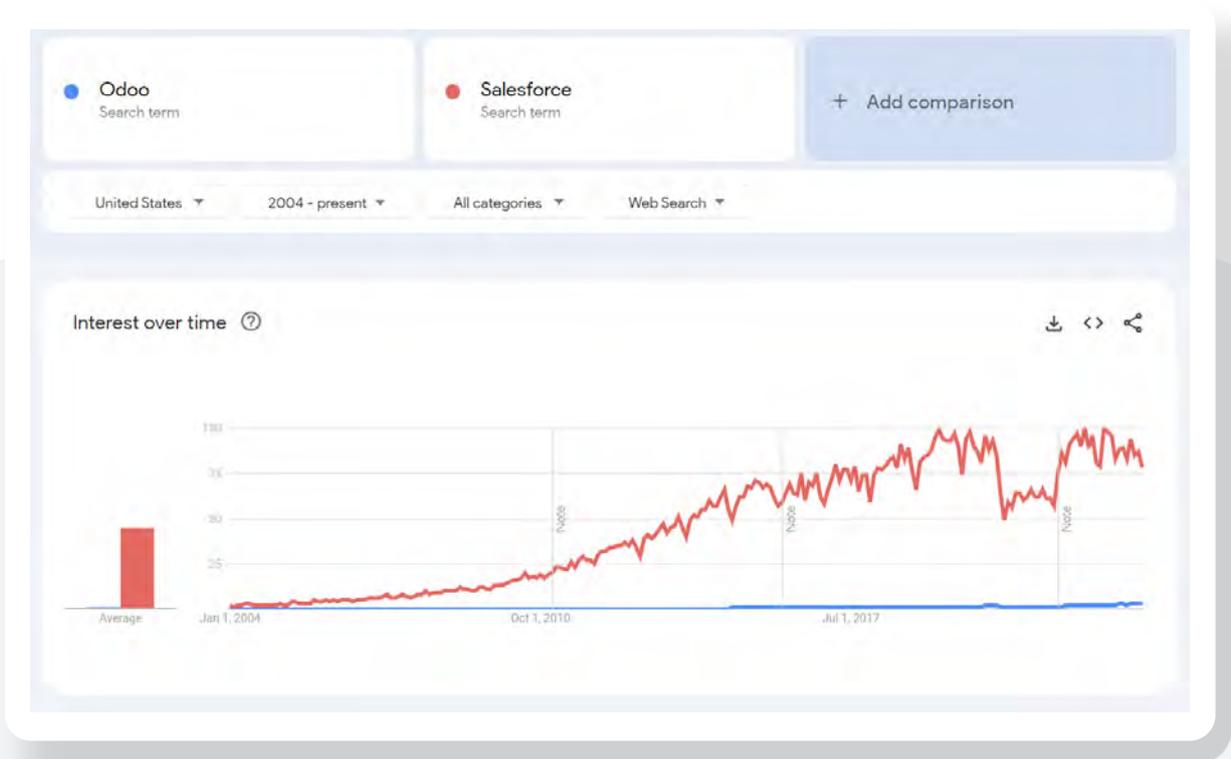


	Odoo	Salesforce
Valoraciones sobre G2	★★★★☆	★★★★☆
Valoraciones sobre GetApp	★★★★☆	★★★★☆
Valoraciones sobre Capterra	★★★★☆	★★★★☆
Conocimiento de la Marca*	★☆☆☆☆	★★★★★

*Opinión del investigador basada en datos de tendencias de búsqueda y sitios de reseñas.

Google Trends

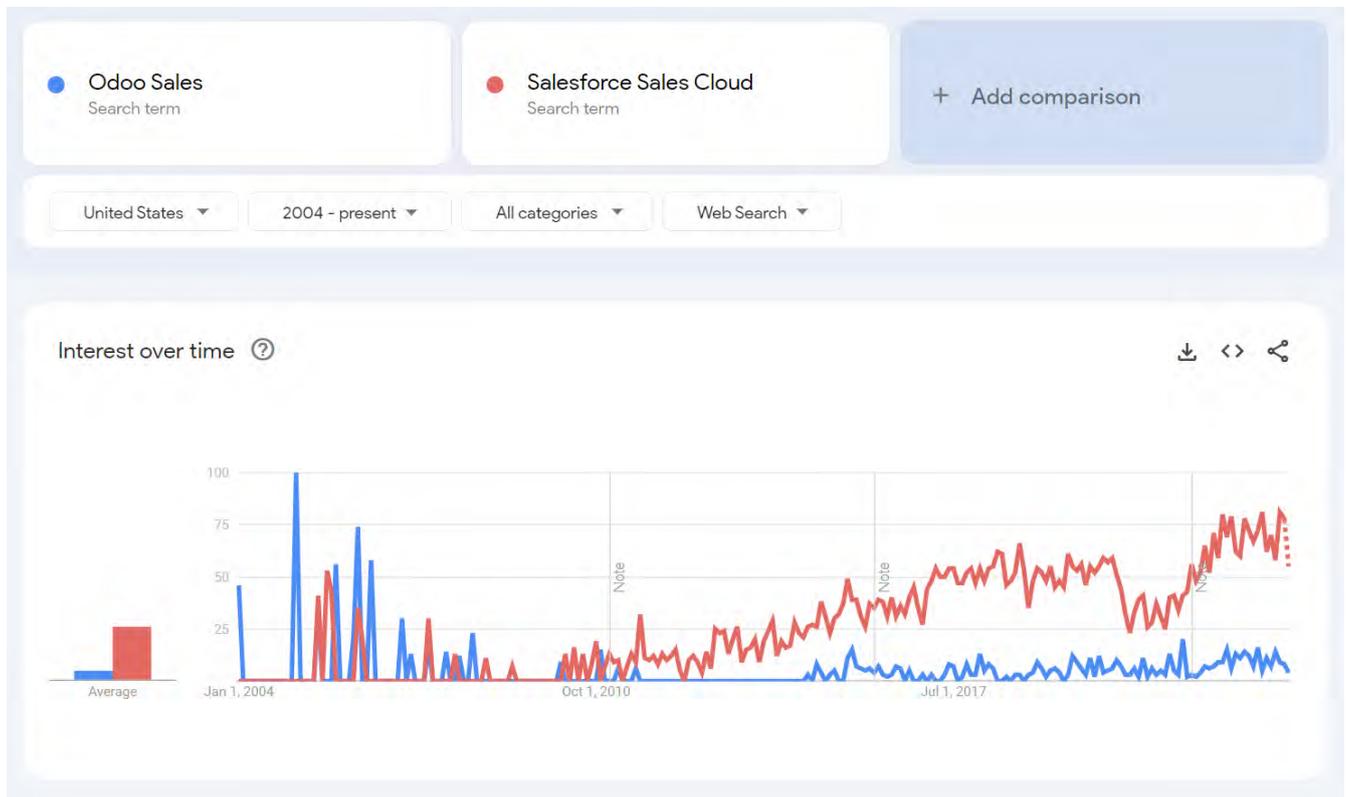
Odoo vs. Salesforce



Google Trends



Odoo Sales vs. Salesforce Sales Cloud



Conclusiones



Conclusiones

En la búsqueda del software de ventas ideal entran en juego varios factores, como el costo total, la interfaz de usuario y la cantidad de funciones, por nombrar algunos. Pero todo se reduce a lo que es realmente importante para su empresa, y la selección de un software que logre el equilibrio perfecto entre estos elementos vitales conducirá finalmente a resultados positivos.

En resumen, un software de calidad debería ayudar a sus compañeros a realizar su trabajo con mayor rapidez, evitando al mismo tiempo costosas sesiones de formación que consumen mucho tiempo.

Por lo tanto, tanto si se trata de una empresa emergente que investiga varias plataformas de ventas por primera vez, como de una gran empresa que está considerando migrar desde su software actual, la información presentada en este documento es una forma útil de comparar los aspectos más importantes de cada solución de ventas, con el fin de encontrar el software adecuado para sus necesidades específicas.

Este whitepaper ha sido elaborado por Odoo SA y traducido por Kubric (Odoo Gold Partner). Hemos hecho todo lo posible para que sea objetivo y justo. Si encuentra un error o una característica que falta, por favor infórmenos a feedback@mail.odoo.com / hello@kubric.com.mx y actualizaremos este documento. Nuestro objetivo es tener una comparación continuamente actualizada de los principales competidores para ser lo más precisos posible.

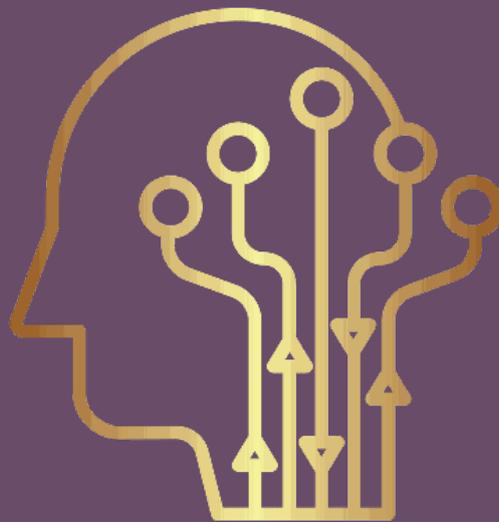
Traducción:

Sales Comparative White Paper.

COMPARISON

Odoo vs Salesforce

2023



KUBRIC
EMERGING TECH