



**Grupo Rodríguez Calderón**  
 Avenida del Cid, Pl Foios  
 46.134 FOIOS (VALENCIA).  
 Telf. 961493161/961493252  
 Http://www.rodriguezcalderon.com

Rodríguez Calderón SA es una empresa ubicada en Valencia constituida en 1985, que realiza actividad de representaciones. Isoltubex es una empresa del grupo que se encarga de productos para instalaciones de fontanería y calefacción. El grupo cuenta con mas de 50 empleados y varias plantas entre almacenes y naves.

Sector: Compra venta y representación de accesorios y artículos para el baño. Importación y exportación de productos para instalaciones.  
 Facturación: 12M € aprox.  
 Empleados: 60

**REQUISITOS:**

Ficheros comunes hasta facturación.  
 Facturación por empresa del grupo.  
 Integración de todas las áreas  
 Migración sistema previo  
 Interconexión con hardware: Pistolas Wizard  
 Importación/exportación datos proveedores.

**SOLUCIONES:**

Sistema ERP-CRM  
 Control de mandos  
 Desarrollo Pantallas Planta por fase de producción  
 Gestión calidad  
 EDI



**Requisitos:**

El grupo tenía un sistema previo, el cual quería actualizar. El requisito mas específico que nos solicitaban era el contar a nivel de funcionamiento con una empresa única hasta el proceso de albaranear y luego poder desglosar la facturación a nivel de empresas.

Otro de los aspectos mas importantes era el poseer una herramienta potente para analizar datos y plasmarlos a nivel de informes y listados. Esta era una carencia del sistema previo.

Había que integrar las pistolas Datalogic Wizard con el sistema. Asimismo incorporamos todo el hardware de código de barras.

Se precisaba el poder contar con la información de años anteriores e incorporarla al nuevo sistema.

Varios representados necesitaba intercambiar información con el actual sistema a nivel de exportar pedidos de compra y albaranes e importar albaranes de compra. Se incorporaría el sistema EDI.

El plazo de desarrollo con el que se contaba fue de aproximadamente 4 meses, algo bastante inusual y que supuso un gran esfuerzo por ambas partes.



**Caso de éxito:**

**Soluciones:**

Gracias a la fuerte implicación del cliente junto con nuestro trabajo se consiguió implantar el proyecto en plazo:

- Se desarrollaron los nuevos procesos de gestión comercial que requerían (necesitaban un estado entre el pedido y el albarán:PREP).
- Se consiguieron reunir todos las áreas en una sola aplicación.
- Se desarrolló e integro el sistema con los terminales para los procesos de recepción y expedición.
- Se implantó el sistema de envío de pedidos y albaranes, además de la recepción de material a través de ficheros de intercambio de datos.
- Los datos de los anteriores ejercicios fueron importados e incorporados correctamente al nuevo sistema.
- Se consiguió subsanar el déficit de informes y análisis de datos que la empresa tenía. Para ello, se generó un cuadro de mando con información exhaustiva de los puntos clave para la productividad de la empresa. Asimismo se formó al personal en el desarrollo de consultas mediante nuestro generador de consultas.



**Conclusiones**



VSoft entró en el proceso de selección de soluciones compitiendo con empresas muy importantes y con desarrollos previos en el sector.

Fueron dos los factores clave los que hicieron que VSoft fuera finalmente el seleccionado: la fuerte personalización requerida y la capacidad de análisis de información, con la inclusión en el proyecto de nuestro generador de consultas.

El proyecto comenzó con el proceso de importación de datos del sistema antiguo. Se consiguieron importar todos los ejercicios antiguos para que no se tuviera que cambiar de aplicación.

El proceso de pruebas fue satisfactorio y se llegó a la puesta en marcha en la fecha prevista. Tras la puesta en marcha se desarrollaron todas las consultas, análisis e informes que el cliente precisaba para el control de los procesos