

# CHARO

## IBIZA 1989

**De taller artesanal a  
operación omnicanal**

La transformación operativa con Gextia



# Una firma con 35 años de artesanía mediterránea

**Charo Ruiz** nace como marca en 1989 en Ibiza, de la mano de su fundadora homónima.

Con raíces en la tradición modista familiar y una carrera previa ligada a la alta costura española, Charo Ruiz consolida una propuesta reconocible: el espíritu Adlib llevado al prêt-à-porter internacional.

En más de 35 años ha lanzado **más de 60 colecciones y ha vestido a figuras públicas** de referencia internacional. Hoy es una de las firmas de **moda ibicenca** con mayor proyección global.

**Puntos de venta:** 3 boutiques propias, presencia en +200 puntos de venta multimarca en +150 países.

**Centros logísticos:** 2 propios (Badalona e Ibiza) y un operador logístico en EE.UU. desde 2024.

**Producción:** externalizada en Portugal. Control de calidad en sede central.

**Canales de venta:** ecommerce B2C (Shopify), B2B (showroom y agentes), tiendas propias y wholesale multimarca

**+10M**

de facturación en 2023

**+150**

países con presencia

**90%**

del negocio de exportación

**+60**

colecciones lanzadas

## POSICIONAMIENTO

Firma de referencia en **moda ibicenca de proyección global**, con presencia en los principales mercados internacionales: **Estados Unidos, Reino Unido, Francia e Italia**. El **90% del negocio es exportación**. España es un mercado menor gestionado directamente.

## El reto

# Sustituir un ERP limitado y anticuado por una **visión operativa unificada**

**1**

## **Fabricación externalizada en Portugal**

Control de materias primas y subcontratación, entregas parciales y planificación de la vuelta de producción tras cada cierre de venta de la temporada.

**2**

## **Trazabilidad de producto**

Desde materia prima a producto final, pasando por corte, confección y control de calidad en sede central.

**3**

## **Inventario multi-ubicación**

Stock diferenciado entre Badalona, Ibiza, 3 tiendas propias, canal online y logística EE.UU. con trazabilidad de movimientos.

**4**

## **Omnicanalidad real**

Unificar Shopify (B2C), showroom y agentes B2B, tiendas físicas y wholesale en una visión única de inventario y cliente.

**5**

## **Operativa fiscal internacional**

Sociedad única española operando en +150 países, Tax Free en tienda y costes en destino aplicados sobre el pedido.

**6**

## **Autonomía del equipo**

Reducir la dependencia del soporte técnico con un sistema intuitivo, acompañado de formación estructurada.

## La solución

# Un ERP especializado en empresas de **producto físico**

Charo Ruiz necesitaba un ERP capaz de acompañar un modelo de negocio estacional, omnicanal e internacional, con trazabilidad completa desde la materia prima hasta el producto terminado. Se trataba de transformar una operativa que dependía de procesos manuales, herramientas desacopladas y un sistema que no escalaba al ritmo del negocio.

### Especialización en retail y moda

**Factor Libre** lleva años implementando soluciones para marcas con operativa similar: B2B + B2C, tiendas físicas, ecommerce y marketplaces. No fue necesario explicar desde cero qué es una preventa o cómo funcionan los córners.

### Gextia: un ERP de producto físico

Gextia es una solución refinada durante años para resolver los problemas concretos de empresas que venden producto físico: stock omnicanal, logística inversa, conectores nativos.

### Relación a largo plazo

Los proyectos no terminan con la implementación. Gextia evoluciona con el negocio, con paquetes funcionales activables bajo demanda y un equipo dedicado que conoce la operativa del cliente.

## La implementación

### Análisis inicial

Identificación de necesidades reales.

Elección de los paquetes funcionales.

Se establece el coste y plan.

Propuesta formal



### Arranque de operativas

Entran SM, SMA, áreas funcionales, responsable de producto y gestor de proyectos.

Se activan los servicios variables.

Academy y servicios extra



### Evolución posterior

Escalabilidad del software según el crecimiento del cliente.

Mantenimiento y expansión de Gextia.

Actualizaciones, nuevos ajustes...

## Caso práctico

# Del showroom a una sola vuelta de producción

Con Gextia, se convierte la preventa B2B de toda una temporada en una planificación de compras trazada

| Antes (escenario habitual)                                                               | Después (Gextia)                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pedidos de showroom volcados manualmente a Excel y herramientas sueltas.                 | >> <b>Preventa B2B</b> capturada nativamente en Gextia, con entregas parciales controladas.               |
| Red de agentes comerciales gestionada fuera del ERP, sin trazabilidad de exclusividades. | >> <b>Territorios, exclusividades y comisiones</b> de agente calculadas automáticamente desde el pedido.  |
| Cierres de venta de cada cápsula con visión fragmentada de la demanda consolidada.       | >> <b>Demanda consolidada</b> tras cada cierre y propuesta de compras a proveedores portugueses generada. |
| Reposiciones gestionadas al margen del ciclo comercial principal.                        | >> Flujo único que enlaza <b>preventa, producción y reposiciones</b> en el mismo sistema.                 |

## LO QUE APORTA AL NEGOCIO

- **Previsibilidad de temporada:** decisiones de producción basadas en demanda real consolidada
- **Menos sobrestock:** las compras se lanzan tras los cierres de venta, con datos cerrados
- **Red de agentes motivada** con reglas de comisión claras y trazadas desde el pedido.

## LO QUE APORTA A LA OPERATIVA

- **Una sola fuente** para preventa, producción y reposiciones.
- **Entregas parciales controladas:** el pedido sigue vivo hasta completarse.
- **Compras a Portugal** propuestas desde el sistema con la demanda ya consolidada

## Caso práctico

# De Portugal a Ibiza **sin perder el hilo**

Subcontratación con trazabilidad completa desde la materia prima hasta el producto terminado.

| Antes (escenario habitual)                                                                              | Después (Gextia)                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fabricación externa controlada con listados paralelos, correos y llamadas con los talleres portugueses. | Subcontratación nativa: orden de fabricación externa con lista de materiales y trazabilidad. |
| Trazabilidad rota entre materia prima, corte, confección y producto final.                              | Trazabilidad end-to-end: cada SKU terminado enlazado con su materia prima y proceso.         |
| Control de calidad registrado fuera del sistema (Excel, papel).                                         | Control de calidad integrado en el flujo de entrada a la sede central.                       |
| Decisión sobre continuativos basada en la memoria de temporada.                                         | Histórico de rotación y calidad accesible por modelo y por proveedor.                        |

## EN CONTEXTO

Desde 2024, la UE exige un pasaporte digital de producto para los textiles dentro del Reglamento de Diseño Ecológico (ESPR). La trazabilidad desde el tejido deja de ser un nice-to-have y empieza a ser requisito de exportación

## LO QUE APORTA AL **NEGOCIO**

- Menos mermas y **menos desviaciones** entre lo previsto y lo recibido.
- **Base para sostenibilidad:** trazabilidad real desde el tejido.
- **Decisiones informadas** sobre qué modelos se convierten en continuativos.

## LO QUE APORTA A LA **OPERATIVA**

- **Proveedores portugueses integrados** como parte del flujo, no correos sueltos.
- **Control de calidad** dentro del proceso, con registro histórico por lote.
- **Cuadro único** de qué está pedido, qué está en fábrica y qué ha llegado.



## Caso práctico

# Tres boutiques, una misma caja con Tax Free

Ibiza, Madrid y Puerto Banús con Tax Free integrado para clientela extracomunitaria.

### Antes

TPV con operativa limitada y dependencia del soporte técnico.

Tax Free gestionado como un trámite administrativo fuera del flujo de venta.

Operativas específicas de cada tienda resueltas con apañíos locales.

Cierres de caja conciliados a mano contra el resto de la operativa.

### Después (Gextia)

**TPV profesional** integrado con stock, clientes y finanzas en tiempo real.

**Tax Free integrado** en la venta a turistas extracomunitarios.

**Configuraciones por ubicación** (Ibiza, Madrid y Puerto Banús) gestionadas centralmente.

**Cierres de caja conciliados** automáticamente con stock y finanzas.

## EN CONTEXTO

Desde 2019, el sello físico del Tax Free ya no es válido en España: solo cuenta el documento DIVA electrónico. Un TPV que no lo genere automáticamente deja la devolución del IVA en el aire.



## Caso práctico

# Un **inventario único** para Ibiza, Net-a-Porter y Nueva York

Shopify, 3 tiendas propias, showroom B2B y logística EE.UU. unidos por una sola fuente de verdad.

1

## Sincronización en tiempo real

Sincronización bidireccional de **productos, pedidos y stock** en tiempo real, manteniendo Shopify.

2

## Stock por canal

Stock diferenciado por canal con reglas de asignación y reservas. B2B tiene los datos de stock al igual que el resto de canales.

3

## EE.UU. como sucursal operativa

Operador EE.UU. deja de gestionarse como bolsa logística opaca: ahora se gobierna desde Gextia, manteniendo su integración actual

4

## Prioridades de canal y reservas coordinadas

Se evitan sobreventas e incidencias cruzadas cuando un mismo SKU se vende por dos canales a la vez.





# La implementación es **solo el comienzo**

Lo que se inicializa con **Gextia no se queda ahí**. Cada paquete abre una palanca nueva: el siguiente cierre de venta con datos limpios, el próximo retailer sin duplicar operativa, la próxima colección con trazabilidad desde el tejido.

## 1. Consolidación de la operativa de EE.UU.

Evolución del modelo con el operador logístico en EE.UU., integrando sus flujos con Gextia y reforzando el control del stock en destino.

## 2. Sostenibilidad y trazabilidad extendida

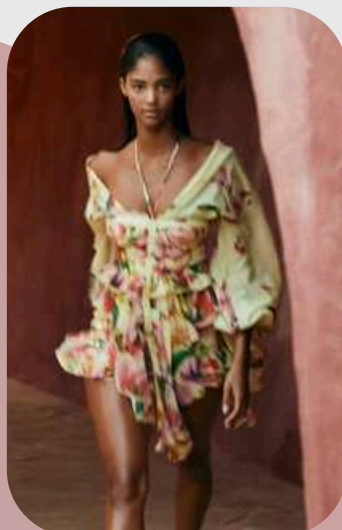
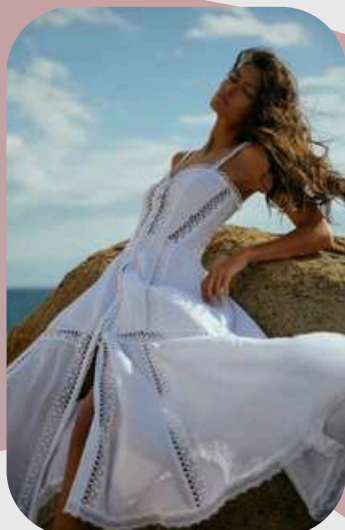
Trazabilidad completa desde la materia prima como palanca para iniciativas de sostenibilidad en la industria de la moda.

## 3. Omnicanalidad reforzada

Profundización en la experiencia unificada entre tiendas propias, ecommerce y wholesale.

## 4. Análisis avanzado por temporada y mercado

Reporting más fino por colección, temporada y país, aprovechando la fuente única de datos consolidada en Gextia.



# De **taller** a **omnicanal**. ¿Y tú, en qué punto estás?

Charo Ruiz crece rápido y necesitaba una base operativa tan sólida como su identidad: omnicanal, internacional y trazable desde la materia prima hasta el punto de venta.

**Gextia** es esa base, diseñada para crecer con ellos.

## EL SIGUIENTE PASO

**¿Tu operativa puede seguir el ritmo de tu marca?**

Cuéntanos cómo gestionas hoy tu producción, tu stock y tus canales. Analizamos juntos cómo Gextia encaja con tu modelo. Sin compromiso, sin jerga: con experiencia real.

**Habla con nuestro equipo →**

