

CASO DE ÉXITO



sepiia

De Odoo v14 a Gextia

Cómo una marca de moda inteligente
tomó el control de sus operaciones



QUÉ VAS A **DESCUBRIR** EN ESTE CASO DE ÉXITO



1 **Por qué Sepiia necesitaba cambiar de ERP**

Los límites de Odoo v14 en una empresa en pleno crecimiento.

2 **Por qué Gextia y claves de la implementación**

De Odoo, un ERP generalista, a Gextia, un ERP especializado en producto físico.

3 **La solución**

52 paquetes funcionales en marcha. Datos unificados, automatización multicanal y logística integrada.

4 **Resultados reales**

Los cambios reales que vivieron en Sepiia desde el primer día.

Experiencia directa de quien lo vivió

5 Los testimonios del director de operaciones de Sepiia y de la project manager en Factor Libre.



TECNOLOGÍA TEXTIL CON PROPÓSITO

sepiia

Sepiia nació en 2016 con una visión clara: crear **prendas funcionales** que eliminasen las frustraciones del día a día (arrugas, manchas, olores...) sin comprometer el planeta.

Fundada por Federico Sainz de Robles, la marca **combina ingeniería textil con producción responsable**. Sus tejidos con estructura 3D repelen líquidos, neutralizan bacterias y se fabrican íntegramente con material reciclado de origen europeo.



**Por un futuro de la
moda *inteligente*.**

Lo que empezó como una camisa para hombre es hoy un catálogo completo (hombre y mujer) con presencia en tiendas propias (Madrid, Barcelona), ecommerce internacional y córners en El Corte Inglés.

2016

Comienzos de Sepiia: Fundación y apoyo de la aceleradora Lanzadera

2017

Primer prototipo: la camisa "inteligente"

2019

Primera colección completa (hombre)

2020

Primera colección de mujer

2021

Primera tienda en Madrid y certificación BCorp

2023

Apertura de la *flagship store* en Barcelona + ventas a nivel mundial

2025

Premio Nacional de Innovación 2025 y +58% de ventas en canal físico

RECONOCIMIENTOS

South Summit 2022

Circo AX Startup Europe 2022

WeMed Awards 2022

Pyme del año 2024

AITEX 2023

Sustainability Day 2024

Premio Nacional de Innovación 2025

EL PUNTO DE PARTIDA

Un ERP que se había quedado pequeño

- ❌ Otro ERP: **Odoo v14**.
- ❌ Limitación de **usuarios** en su ERP.
- ❌ Poca autonomía de los equipos, **muchas dependencias** entre compañeros y ralentización de los procesos.
- ❌ **Ausencia de automatización**, aumentando el tiempo por tarea (y los errores humanos).
- ❌ **Exportación manual** de las fichas de producto de Shopify.
- ❌ **Difícil escalabilidad:**
 - Problemas con packs y combos.
 - Los picos de ventas suponían un reto.
 - Auditoría de stock a final de año muy complicada.

- ❌ Pedidos de venta a **0€** sin un flujo delimitado.
- ❌ **Escasa trazabilidad**, que suponía una carga mayor en Atención al Cliente.
- ❌ Datos recabados **poco fiables**.



EL RETO

Convertir Gextia en el cerebro de toda la operativa (compras, ventas, logística, atención al cliente, tiendas y marketplaces) sin interrumpir la actividad ni un solo día.

Cinco objetivos para recuperar el control

1

Datos fiables y unificados

Que todos los equipos trabajasen con la misma fuente de verdad: productos, stock, pedidos y facturación en un único sistema. Sin hojas de cálculo paralelas, sin «pregunta a fulanito».

2

Automatizar procesos manuales

Exportar fichas a Shopify, cuadrar inventario... Procesos para cada canal que consumían horas y generaban errores. La automatización debía liberar al equipo para tareas de mayor valor.

3

Logística optimizada para omnicanalidad

Con Closer como operador logístico, buscaban visibilidad en tiempo real del inventario en todas las ubicaciones, trazabilidad completa de los movimientos y gestión eficiente de devoluciones y cambios.

4

Eficiencia operativa en tienda física

Permitir visibilidad y acceso al stock, integración completa con medios de pago y sistemas fiscales y una operativa logística avanzada (envíos desde tienda, Click&Collect...)

5

Una base para escalar

Sepiia no crece despacio. Necesitaba un sistema que soportase nuevos canales, nuevos mercados y nuevos modelos de negocio sin empezar de cero cada vez.

El ERP para producto físico

Sepiia no buscaba otro Odoo generalista. Necesitaba un ERP pensado para empresas de producto físico con operativa multicanal, un equipo que entendiese los ritmos del retail y un partner capaz de acompañar su crecimiento a largo plazo.

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 flujos de Click & Collect.

Gextia: un ERP de producto físico

Gextia no es un Odoo estándar con módulos genéricos. Es una solución construida sobre Odoo y 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 en detalle la operativa del cliente.

Contar con un equipo que ya ha acompañado a marcas similares permite anticipar problemas, proponer soluciones prácticas y adaptarse a la forma de trabajar de cada negocio. El software importa, y aún más el poder trabajar codo con codo con **profesionales que entienden el día a día en el sector** y saben cómo aplicar la tecnología de manera útil.

IMPLEMENTACIÓN



El objetivo era incorporar Gextia como **sistema central de gestión**, reemplazando Odoo v14 y el TPV externo, sin pausar la operativa diaria en ningún canal.

6 SMAs (Service Manager Assistants) de Factor Libre, especialistas en las distintas áreas de Gextia.

1 SM (Service Manager), único por cliente

52 Paquetes funcionales de Gextia implementados + 1 desarrollo a medida

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...

IMPLEMENTACIÓN EN VERANO

La implementación se ejecutó en verano, aprovechando la menor presión operativa para hacer pruebas exhaustivas y garantizar un arranque limpio.

Los SMAs tienen profesionalizada su área y no dependen entre sí: sabemos con quién hablar y a quién dirigirnos en cada momento. Flujo cerrado y accesibilidad. Se solucionan las incidencias igual de rápido que en una llamada y sin cuellos de botella.



Mario Puente
COO de SEPIIA

Todos los canales, una sola fuente de verdad

B2B y B2C gestionados desde Gextia

Implementar un ERP en una empresa con este contexto supone resolver una elevada complejidad operativa: distintos volúmenes de pedido, precios personalizados, procesos logísticos diferenciados y flujos comerciales heterogéneos. Gextia centraliza todo en un único sistema.

Ecommerce – Shopify



Sincronización automática de catálogo, stock y pedidos en tiempo real. Las fichas de producto que antes se exportaban a mano ahora se publican en minutos.

Marketplace El Corte Inglés – vía Mirakl



1.239 pedidos del marketplace online de ECI procesados con el conector Mirakl. Entran al mismo flujo que Shopify y las tiendas sin un proceso paralelo para ECI.

Tiendas propias – Madrid y Barcelona



Punto de venta integrado con acceso al stock de toda la red, medios de pago, sistemas fiscales y Click & Collect.

PAQUETES FUNCIONALES DESTACADOS

Conector Shopify – Omnicanalidad

Conector Mirakl

AEAT Exportaciones / Intrastat

Operador logístico

Y además, otras tareas que dejaron de comer horas

Escandallo de costes

Excel paralelo → **Centralizado en Gextia**
Márgenes, precios y stock controlados y siempre actualizados, sin esperas.

Pedidos de venta a 0 €

Sin flujo, peticiones al vuelo → **Centralizado en Gextia**
Sesiones de fotos, influencers y muestras trazadas como un pedido más.

Sincronización bancaria

OCR planteado → **Conexión directa con bancos**
Conciliación automática y tareas contables resueltas.

Reservar stock

Llamada / email a logística → **Botón “Reservar stock”**
ATC reserva mientras cierra el presupuesto, sin prisa a otros pedidos.

La operativa del día a día, resuelta

Logística, tienda, inventario y atención al cliente

Gestión logística integral

Control de stock omnicanal con Closer como operador logístico:

- **Visibilidad en tiempo real** en almacén, tiendas y operador logístico
- **Trazabilidad completa** de movimientos y stock en consigna
- **Logística inversa:** devoluciones y cambios automáticos

Tienda física sin fricciones

Sepiia tenía resistencia al cambio del TPV. Gextia eliminó esa barrera:

- Stock de **toda la red** desde el punto de venta
- Integración con medios de pago y sistemas fiscales
- Envíos desde tienda y Click & Collect

Packs, combos y catálogo

Problemas resueltos que antes bloqueaban la escalabilidad:

- Gestión correcta de **packs y combos** en todos los canales
- Catálogo diversificado (hombre, mujer, accesorios) **centralizado**
- Auditoría de inventario **simplificada**

Atención al cliente con contexto

La trazabilidad que faltaba con Odoo v14 ahora está disponible:

- **Visibilidad completa** de pedidos, envíos y devoluciones
- Menos carga para el equipo de ATC
- Pedidos a 0 € con **flujo definido** y controlado



Mario Puente
COO de SEPIIA

"Los precios y fichas de producto se hacían manuales en ecommerce. Ahora, lo exportas al sistema y está en unos minutos en Shopify, y así saldrá la próxima campaña fall winter."

Caso práctico

Una venta, una referencia: **packs y combos** sin fricción

Lo que antes bloqueaba la escalabilidad, hoy es palanca de ticket medio.

Antes (Odoo v14)

Packs y combos rotos entre canales: lo que se vendía en TPV no encajaba en ecommerce

Stock descuadrado tras cada venta de un pack

Devoluciones y cambios de packs gestionados a mano

Después (Gextia)

Combo como SKU único: misma referencia gestionada en Shopify, TPV, marketplaces y B2B

Inventario coordinado entre componentes y combo

Devoluciones y cambios completos nativos en el flujo

LO QUE APORTA AL NEGOCIO

- **Aumento del ticket medio** con upselling y cross-selling controlados
- **Introducción de nuevos productos** apoyándose en otros de alta rotación
- **Percepción de valor:** el cliente siente que recibe algo adicional

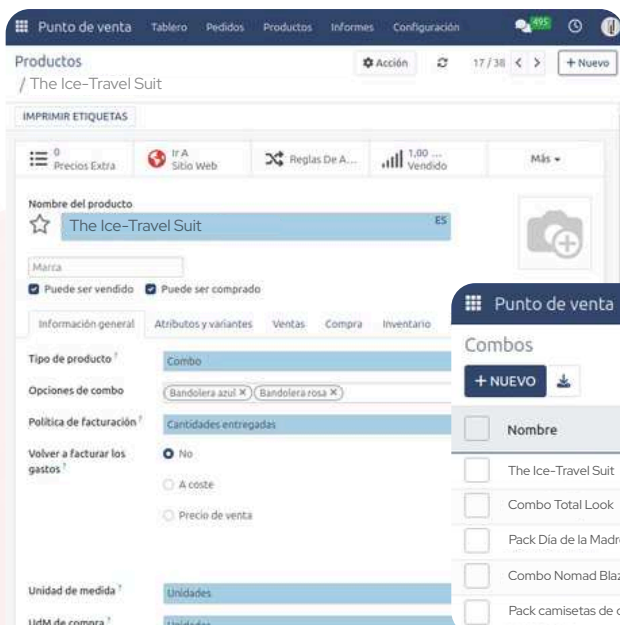
LO QUE APORTA A LA OPERATIVA

- **Una sola SKU** simplifica venta, picking y logística
- **Coordinación** entre inventario y preparación de pedidos
- **Planificación con antelación:** combos creados y controlados en Gextia antes de campaña

Paquete funcional

Incluye:

Venta de combo/pack, configuraciones, posibilidad de precios específicos, visualización desde el TPV, devoluciones y cambios completos.



ACADEMY



Todo el equipo usando Gextia, no solo técnicos

Seppi partía con ventaja: ya habían trabajado con un ERP. Aun así...

Con Odoo v14 tenían usuarios limitados, pero en Gextia cada miembro del equipo tiene acceso y autonomía.

Academy permite que todos (no solo los técnicos) entiendan el alcance de Gextia en su día a día.



FORMACIÓN ASÍNCRONA

Con **Academy**: Contenidos actualizados por área funcional: TPV, conectores, financiero, pedidos... Cada usuario avanza a su ritmo.

FORMACIÓN SÍNCRONA

Reuniones específicas por área funcional para validar que los procesos y flujos de Seppi funcionan correctamente en el sistema.



EL RESULTADO

Protocolos claros para dudas e incidencias, autonomía real de los usuarios y un equipo de especialistas accesible sin cuellos de botella.

Lo que cambió con **Gextia**

Datos reales, no promesas.

PEDIDOS ECI
gestionados al margen

+1.200

con el conector Mirakl

FICHAS A SHOPIFY
Horas por colección

Minutos

exportación automática

USUARIOS CON ACCESO
Limitado

Todo el equipo

sin restricciones

FUENTE DE DATOS
Múltiples Excel

1 fuente

única y fiable

CANALES INTEGRADOS
Parcial y manual

5+

canales automatizados

PAQUETES FUNCIONALES
Odoo v14 base

52

+ 1 desarrollo a medida

Y DONDE MÁS SE NOTA: EN EL DÍA A DÍA

El escandallo de costes se cierra en Gextia. Adiós al Excel paralelo.

Conciliación bancaria directa con los bancos, sin OCR de por medio.

Para reservar stock había que llamar o escribir a logística. Ahora hay un botón en ATC.

Los pedidos a 0€ (sesiones de fotos, muestras, influencers) entran por el mismo flujo que el resto. Antes no había flujo.

Devoluciones y cambios de packs se resuelven nativamente, sin gestión paralela.

La implementación es solo el comienzo

Sepiia no para. Y Gextia está diseñado para crecer con ellos. Estos son los próximos pasos ya en marcha:

1. Omnicanalidad para una atención al cliente "limpia"

Perfeccionar la experiencia unificando la atención entre **tienda, online y marketplaces**.

2. Análisis con Power BI

Sepiia ya usaba Power BI con datos fragmentados. Con Gextia como **fuentes únicas**, la proyección analítica se multiplica.

3. Valorar el uso de tiendas como mini almacenes

Estudiar la viabilidad de convertir tiendas en almacenes para tener **control exhaustivo** y aumentar tráfico en tienda.

4. Más flujos y automatizaciones

Configuraciones adicionales para seguir **eliminando tareas manuales** a medida que el negocio evoluciona.

5. Click & Collect: compra online, recoge en tienda

De momento, Sepiia ha optado por un **Click & Collect especial** que prepara los pedidos desde el almacén central y los recoge en tienda, evitando saturar el reducido espacio del retail. La modalidad completa (preparación desde tienda) se activará cuando el espacio físico lo permita: **control de inventario más preciso, sin sobrecargar puntos de venta y reforzando el vínculo con la marca**.

El proyecto de Sepiia destaca por su enfoque en las personas. Coordinamos la implementación garantizando que cada área quedara integrada y funcionando, liberando al equipo para tareas de mayor valor.

Es un cliente con mucha proyección. Nosotros sólo pusimos esa infraestructura que faltaba.

Patricia Lorenzo

Project Manager en **FACTORLIBRE**

Un gran producto necesita una operativa a la altura.

Sepiia no buscaba simplemente un ERP que "les sirviera". Buscaba un sistema preparado para el ritmo al que crecen y que les impulsara a seguir innovando y escalando.

Gextia es esa base.

EL SIGUIENTE PASO

¿Tu operativa está a la altura de tu ambición?

Cuéntanos en qué punto estás para saber cómo Gextia puede ayudarte. Sin compromiso, sin jerga. Con experiencia real en tu sector.

Habla con nuestro equipo →

gextia
by **FACTORLIBRE**

