

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 preventiva 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...