CATÁLOGO DE INNOVACIÓN



IA MISMO

Este catálogo presenta un menú de soluciones de innovación reales, tangibles y pragmáticas diseñadas exclusivamente para optimizar la operativa diaria de tu negocio.

UN EQUIPO, TODA LA VANGUARDIA

IA Mismo nace como la división de innovación de QualitApps, consultoría informática con más de 10 años de trayectoria.

iamismo.com

QualitApps Europe SL ◆ Ronda General Mitre 126, 6 ◆ 08021 Barcelona ◆ 93 626 86 86
info@qualitapps.com

Última Actualización: Julio 2026

El contenido, estructura y elementos gráficos de este documento son propiedad exclusiva de QualitApps Europe S.L. Las representaciones visuales incluidas están protegidas por derechos de propiedad intelectual, quedando prohibida su reproducción o uso comercial de terceros sin autorización expresa.

ÍNDICE

Introducción	4
Asistente Conversacional	5
Asistente Virtual de Voz	10
Automatización del Email	15
Dirección	20
Administración y Finanzas	25
Talento y Recursos Humanos	31
Ventas y Márketing	37
Operaciones	44
Logística	50

INTRODUCCIÓN

Las soluciones de innovación que se proponen en este catálogo se **configuran y adaptan según** los requisitos específicos de **cada empresa**, **integrándose** directamente **con sus aplicaciones corporativas** actuales como sistemas ERP, plataformas de correo electrónico o herramientas de comunicación interna.

Para supervisar y operar estas soluciones, el cliente dispondrá de una plataforma de gestión centralizada. Este panel de control permite realizar modificaciones en la configuración e instrucciones de las herramientas, consultar las transcripciones completas de las interacciones tanto de texto como de voz, y revisar los registros de acceso y uso. Asimismo, sirve como interfaz activa para lanzar de forma manual aquellos procesos y tareas que no estén completamente automatizados.





Pack de Innovación de IA Mismo

El Pack de Innovación ofrece un modelo de servicio mensual de consultoría estratégica y ejecución técnica continua que ya incorpora el análisis, la configuración y adaptación de las soluciones que se vayan integrando.

Infraestructura y Cumplimiento Legal

Tus datos, los procesos ejecutados por la IA y las herramientas están alojados y se procesan de forma íntegra en servidores de la Unión Europea, bajo el estricto cumplimiento de la GDPR, la LOPD y la normativa europea de Inteligencia Artificial (EU AI Act).

Toda tu información, incluyendo el contenido y los textos de tus chats, las transcripciones de voz y los documentos subidos como base de conocimiento para la IA, se almacena de forma totalmente encriptada. Eres tú el único que puede acceder a ella de manera exclusiva, por lo que nosotros no tenemos ninguna manera técnica de acceder a tus datos.

Al mismo tiempo, cuentas con una garantía estricta de retención cero. Cualquier archivo, correo electrónico o información que debas transferir, o que el sistema pueda extraer de forma automática de tus sistemas, se elimina por completo de nuestros sistemas de forma inmediata una vez finalizada la tarea.

ASISTENTE CONVERSACIONAL



ASISTENTE CONVERSACIONAL

El Asistente Conversacional es un chat inteligente diseñado para instalarse de forma nativa en tu página web, comercio electrónico, portales de clientes o en el espacio de gestión interna de tu organización.

Este asistente no depende de respuestas fijas; se alimenta directamente de la base de conocimientos de tu empresa, documentos oficiales y sistemas de gestión para interactuar con total precisión y naturalidad.

- Multiidioma
- Disponibilidad 24/7
- Integración con ERPs y CRM
- Derivación al equipo
- Análisis de sentimiento
- Cumplimiento con AI EU Act
- Mecanismos de Feedback
- Solicitud de revisión humana o reporte de anomalías

ASISTENTE CONVERSACIONAL

CONSULTA DE INFORMACIÓN CORPORATIVA

El Asistente Conversacional trabaja exclusivamente bajo tus reglas y con la información que tú decidas proporcionarle.

En lugar de improvisar respuestas, la IA actúa como un asistente de consulta estricto: ante cualquier pregunta, localiza el documento o manual normativo exacto que se le ha cargado previamente y redacta la respuesta basándose únicamente en ese texto oficial.

Si algo no está escrito en tus documentos, el asistente no se lo inventa.

Uso externo

El asistente se convierte en el mejor especialista de producto en tu página web. Resuelve al instante dudas complejas sobre manuales técnicos, condiciones de contratos, preguntas frecuentes o normativas comerciales, garantizando que el cliente reciba siempre información oficial y correcta.

Uso Interno

El asistente funciona como una biblioteca inteligente para el equipo. Cualquier trabajador puede consultar al instante normativas de la empresa, protocolos operativos o guías internas sin perder tiempo buscando en carpetas o intranets, acelerando la resolución de problemas en el día a día.



ASISTENTE CONVERSACIONAL

DATOS OBTENIDOS DE TUS HERRAMIENTAS DE GESTION

El Asistente Conversacional se conecta directamente con tus herramientas de gestión diarias (CRM, ERP o calendarios) para consultar y ofrecer información actualizada en tiempo real al usuario.

Seguimiento de Pedidos

Conexión en tiempo real con tu ERP y operadores logísticos para informar al cliente sobre el estado exacto de su envío y fecha de entrega.

Consulta de Facturas

Localiza, filtra y descarga de forma segura facturas anteriores, estados de cuenta o recibos pendientes, resolviendo las gestiones administrativas del cliente.

Consulta de Precios y Stock

Muestra la tarifa, descuentos, promociones, y verifica la disponibilidad de un producto en tus almacenes o tiendas físicas.



CONVERSATIONAL ASSISTANT

GESTIONES A TRAVÉS DEL CHAT

Además, cuando el trámite lo requiere, el asistente tiene la capacidad de realizar acciones directamente en tus sistemas, como registrar una reserva o abrir un ticket de soporte sin intermediarios.

Gestión de Citas

Propone días y horas disponibles, registra la visita en el calendario y permite modificarla o posponerla. Si la visita tiene coste, facilita automáticamente el enlace de pago.

Gestión de Devoluciones

Tramita devoluciones de forma autónoma: procesa la solicitud en tus sistemas y genera la etiqueta de envío al instante.

Soporte Técnico

Resuelve incidencias técnicas comunes de forma autónoma. Si requiere atención humana, abre un ticket en tu sistema de soporte.



ASISTENTE VIRTUAL DE VOZ



ASISTENTE VIRTUAL DE VOZ

El **Asistente de Voz Virtual** se implanta directamente en una **centralita virtual** para atender o realizar llamadas telefónicas de forma autónoma, fluida y simultánea, eliminando por completo los tiempos de espera.

Además, esta tecnología también se puede aplicar en tu web o aplicación móvil como una alternativa natural al chat tradicional.

Multiidoma
Detección del idioma del interlocutor y respuesta en el mismo idioma.

Capacidad simultánea
Gestión de decenas de conversaciones a la vez sin colas de espera.

Servicio 24/7
Operativa ininterrumpida para resolver trámites los 365 días del año.

Transferencia
Deriva la llamada a la extensión correspondiente o a recepcionista.

Llamadas salientes
Llama a clientes para recordar citas, confirmar entregas, realizar encuestas, solicitar información, etc.

Respuesta inmediata
La conversación es fluida sin silencios incómodos.

Voces configurables
Define el género, edad y acento para representar la identidad corporativa.

Entonación humana
Adapta el tono de forma energética o empática según el tipo de gestión.

Transparencia legal
Aviso obligatorio de atención automatizada y generación de un registro escrito.

Integración
Conexión con los sistemas de gestión corporativos para ofrecer información y realizar trámites.

PRUÉBALO IA MISMO
Llama al 93 626 86 86

ASISTENTE VIRTUAL DE VOZ

LLAMADAS ENTRANTES

El asistente atiende de forma inmediata la llamada entrante con un saludo institucional, identificándose como una IA conversacional y notificando el inicio de la transcripción legal obligatoria; a continuación, identifica los motivos generales de la llamada y obtiene los datos del interlocutor para determinar la ruta a seguir.

Solicitud de Información

Evalúa la petición del interlocutor y ofrece información directa sobre la empresa y sus servicios hasta donde su base de conocimientos lo permita; en caso de que la consulta requiera una gestión que supere sus competencias o el usuario solicite asistencia personalizada, escala la llamada derivándola a la recepcionista.

Prospección Comercial

Criba y detiene de forma inteligente las llamadas de venta fría o propuestas de proveedores, solicitando los datos de contacto y un resumen de la oferta para enviarlo automáticamente por correo electrónico al responsable sin interrumpir la actividad del equipo.

Derivación a Recepcionista

Asegura el cumplimiento normativo conectando la llamada con un agente físico en menos de tres minutos si el usuario solicita expresamente hablar con una persona o si el asistente detecta una situación compleja que requiera intervención humana directa..

Derivación según Disponibilidad

Verifica la agenda del destinatario y, si está disponible, realiza un filtro previo llamándole internamente para anunciarle quién le busca y el motivo, permitiéndole aceptar o rechazar la comunicación en ese momento; si está ocupado, reunido o fuera de la oficina, el asistente hace excepciones con llamadas de autoridades o urgencias críticas (derivando incluso a otro compañero), y si finalmente no se puede pasar, recoge un recado detallado para enviárselo por mensaje.



ASISTENTE VIRTUAL DE VOZ

TRÁMITES Y GESTIONES DURANTE LA LLAMADA

Soporte Técnico de Primer Nivel

Resuelve de forma autónoma las incidencias técnicas y dudas más frecuentes basándose en la documentación oficial de la empresa.

Ante problemas complejos, el asistente gestiona dos vías de resolución: escala la comunicación directamente transfiriéndola a un técnico especializado, o bien crea el ticket en el sistema informando al usuario de su número de seguimiento en la misma llamada, solicitando su correo electrónico para enviarle una confirmación automática de la apertura.

Gestión de Citas y Reservas

Automatiza la organización de agendas y calendarios de servicios en tiempo real, adaptándose a cualquier tipo de cita (visitas comerciales, entrevistas, consultas o reuniones) y reservas en sectores como la restauración o los espectáculos mediante una conversación natural.

En el caso de que la gestión requiera un depósito previo o el pago del servicio, el asistente envía de inmediato un correo electrónico al cliente con el enlace directo a la plataforma de pago para asegurar la cita.

Gestión de Trámites e Incidencias

Conecta con los sistemas internos de gestión (ERP/CRM) para resolver consultas operativas recurrentes de forma unificada por voz o chat.

Los usuarios pueden comprobar el estado y localización de sus pedidos, iniciar la tramitación de devoluciones, registrar quejas o reclamaciones formales, consultar saldos de puntos o facturas pendientes, y solicitar el envío automático de duplicados de documentos o contratos a su correo electrónico.



ASISTENTE VIRTUAL DE VOZ

LLAMADAS SALIENTES

Confirmación y Recordatorio de Citas

El asistente contacta con el usuario con la antelación configurada para confirmar su asistencia a la visita, reunión o reserva; si el cliente cancela o solicita un cambio durante la conversación, la IA libera el hueco al instante y lo reprograma en el calendario interno.

Encuestas de Satisfacción

Tras finalizar un servicio, una compra o una asistencia técnica, llama de forma amigable a los usuarios para realizar una breve encuesta interactiva, recoger las valoraciones numéricas, y transcribe los comentarios y opiniones cualitativas directamente en el CRM, generando una alerta inmediata si detecta un cliente insatisfactorio.



Verificación de Seguridad

Al detectar un acción inusual de un usuario o una operación de alto riesgo, ales como pedidos sospechosos o de gran volumen en un e-commerce, modificaciones de datos bancarios, cambios urgentes en rutas logísticas o solicitudes de baja de servicios, el asistente realiza una llamada inmediata para validar la autenticidad de la operación.

Seguimiento Comercial

Contactando de manera inmediata con usuarios que han solicitado información a través de los canales digitales de la empresa, la IA califica el interés del prospecto en caliente, resuelve las dudas iniciales sobre el servicio y, si el perfil es apto, agenda una reunión directamente con el equipo de ventas, evitando que el lead se enfríe.

AUTOMATIZACIÓN DEL EMAIL



AUTOMATIZACIÓN DEL EMAIL

CLASIFICACIÓN DE EMAILS

Esta solución organiza los correos electrónicos que llegan a las cuentas generales de la empresa, como **info@**, **soporte@** o **administracion@**.

El sistema **lee** el contenido de cada correo para saber exactamente de qué trata (una duda de un cliente, un problema técnico o una factura) y lo **etiqueta**, lo **mueve** a la carpeta correspondiente o lo **redirige** antes de que tu equipo tenga que abrirlo.

Limpieza de Bandejas

El sistema separa toda la publicidad, el spam y las notificaciones automáticas que saturan estos buzones genéricos.

Estos correos se archivan directamente en carpetas secundarias, asegurando que la bandeja de entrada principal quede limpia y solo muestre los mensajes que de verdad necesitan una respuesta humana.

Distribución por destinatarios

Una vez clasificado el correo, este llega directamente a la persona o al departamento adecuado. Las preguntas de clientes potenciales van al equipo comercial, los problemas técnicos van a soporte, y los presupuestos o facturas van al responsable de administración.

De este modo, cada profesional encuentra en su bandeja únicamente los correos que le corresponde gestionar.



RESPUESTA AVANZADA Y GESTIÓN DE SOLICITUDES

Esta solución actúa como un primer filtro operativo ante cualquier correo entrante de clientes, ya sean solicitudes, reclamaciones o incidencias.



La IA lee y comprende el contexto del mensaje para decidir qué acción o respuesta ejecutar.

Solicitud de información adicional

Si detecta que falta información esencial para procesar el caso —como un número de cliente, una referencia, la descripción detallada del problema o una fotografía del incidente—, el sistema envía un correo personalizado solicitando esos elementos específicos.

El hilo llega al equipo humano cuando está totalmente cumplimentado y listo para su resolución.

Resolución inmediata de primer nivel

Cuando el correo plantea una duda común, una reclamación estándar o una incidencia técnica cuya solución ya está documentada en la base de conocimiento de la empresa, la inteligencia artificial ejecuta la resolución directa enviando las instrucciones exactas, los enlaces de soporte o los pasos a seguir. Si el cliente no vuelve a responder al hilo, el caso se archiva.

Apertura de incidencias y asignación de prioridades

El sistema interactúa con las herramientas de gestión internas. Registra la solicitud en el CRM o sistema de soporte, genera el ticket correspondiente y responde al remitente proporcionándole el número de referencia del caso o el departamento asignado. Además, evalúa el tono y la urgencia del mensaje para posicionarlo correctamente en la cola de trabajo del equipo



PROTECCIÓN AVANZADA CONTRA EL PHISHING Y FRAUDE DIGITAL

Los filtros de correo tradicionales fallan ante los ataques basados en engaño y contexto empresarial porque estos no contienen archivos infectados ni enlaces sospechosos. Esta capa de seguridad analiza el lenguaje y el comportamiento de los mensajes entrantes para interceptar el fraude antes de que llegue al usuario.

Intercepción del fraude del CEO y urgencias falsas

El sistema evalúa el tono y la estructura de las peticiones críticas, como órdenes de transferencias confidenciales o solicitudes de información sensible que simulan venir de la alta dirección. La IA analiza la redacción para descubrir presiones inusuales por tiempo o cambios imprevistos en los canales de comunicación habituales que delaten la suplantación.

Validación de cambios de cuentas y proveedores

Esta función inspecciona cualquier correo entrante que solicite una modificación en los datos de pago, un cambio de cuenta bancaria o la alteración de un IBAN dentro de una factura adjunta. El sistema contrasta de forma interna y automática la información del mensaje con el histórico financiero y de facturación registrado de ese proveedor.

Identificación de suplantación de identidad

Esta herramienta identifica correos que utilizan técnicas de suplantación visual avanzada, como la compra de dominios web casi idénticos a los de clientes o socios comerciales reales (cambiando una sola letra). El sistema rastrea el origen del servidor de envío y la antigüedad del dominio para desenmascarar la identidad real del remitente.

Al detectar cualquiera de estas anomalías, el sistema retira de forma automática el correo de la bandeja de entrada del usuario y lo desvía a un espacio protegido dentro del servidor de correo, donde congela el mensaje e inactiva todos sus enlaces para evitar clics accidentales.

Al mismo tiempo, genera una alerta inmediata dirigida al equipo técnico o a los responsables de administración, detallando el motivo exacto de la sospecha para que procedan a su verificación segura o al bloqueo definitivo del remitente en toda la organización.

AUTOMATIZACIÓN DEL EMAIL

PREVENCIÓN DE EXPOSICIÓN DE INFORMACIÓN CONFIDENCIAL Y DATOS PERSONALES

Esta solución actúa como un filtro inteligente que analiza los emails que se están enviando desde la organización. La IA comprende el significado del mensaje y de los documentos antes de que salgan del servidor para interceptar fallos humanos o envíos erróneos.

Exposición de datos personales

La IA analiza tanto el cuerpo del correo como los archivos adjuntos (PDF o Excel). El sistema identifica la presencia de nóminas, historiales médicos, documentos de identidad o datos financieros protegidos por la normativa de privacidad.

Fuga de información confidencial corporativa

Se detecta el envío de activos estratégicos de la empresa, como planes de negocio, propiedad intelectual, códigos fuente o tarifas preferenciales. Se evalúa la semántica del contenido para asegurar que la información crítica no salga sin autorización.

Control de destinatarios y envíos cruzados

Se valida si el receptor externo o el dominio de destino está autorizado para recibir el tipo de información detectada.



Verificación de cifrado

Se comprueba si los mensajes o documentos con información sensible viajan con el nivel de encriptación o la protección por contraseña requeridos.

Al detectar cualquiera de estas anomalías, el sistema retira de forma automática el correo de la bandeja de salida del usuario y lo desvía a un espacio protegido dentro del servidor, donde congela el mensaje.

Al mismo tiempo, genera una alerta inmediata dirigida al equipo técnico o a los responsables de administración, detallando el motivo exacto de la sospecha para que procedan a su verificación segura o al bloqueo definitivo del envío.

DIRECCIÓN



DIRECCIÓN

CUADRO DE MANDO EJECUTIVO Y ALERTAS DE NEGOCIO

Esta aplicación móvil consolida los indicadores críticos de la empresa y automatiza las advertencias operativas para la alta dirección.

Indicadores clave multifuente

La aplicación conecta y centraliza datos de orígenes dispersos en una sola pantalla. El sistema reúne automáticamente la información financiera de los bancos de la empresa, los datos de gestión del ERP corporativo, el estado comercial del CRM y los resultados de las plataformas de analítica y marketing digital, unificando todos los proveedores en un único cuadro de mando.



Alertas de negocio

El sistema envía una notificación cuando un parámetro crítico requiere atención. Estas alertas saltan automáticamente ante desviaciones financieras, incidencias en la cadena de suministro o cualquier anomalía detectada en las diferentes áreas del negocio.

DIRECCIÓN

CONTROL Y RESPUESTA DE CORREOS CRÍTICOS VÍA WHATSAPP

Esta solución actúa como un filtro de máxima prioridad para directivos y mandos intermedios que, debido a reuniones, viajes o gestiones operativas, no pueden monitorizar continuamente su bandeja de entrada.

El sistema analiza los **correos entrantes** en tiempo real y, al **detectar mensajes críticos** —como requerimientos de organismos públicos, incidencias graves de clientes principales o cambios de última hora en la agenda—, aísla la información relevante y la **envía** un mensaje de alerta al **WhatsApp** del responsable.

El directivo recibe un mensaje nativo con un resumen ejecutivo conciso, permitiéndole conocer la urgencia en un segundo sin necesidad de abrir el gestor de correo corporativo.

Interacción bidireccional y delegación inmediata

La principal ventaja de este canal es su capacidad de respuesta e interacción con la inteligencia artificial mediante lenguaje natural.

Al recibir la alerta en WhatsApp, **el directivo puede contestar directamente al chat dando instrucciones precisas**, como "Diles que no me va bien a esa hora y aplaza la reunión a mañana" o "Reenvía este requerimiento al responsable de administración y al equipo legal".

El sistema procesa la orden de manera autónoma, localiza el correo original en el servidor, **redacta la respuesta formal o delega la gestión al departamento correspondiente**, notificando al usuario en el mismo chat una vez completada la acción.



ACTA AUTOMÁTICA DE REUNIONES

A diferencia de las soluciones de Google, Microsoft o startups como Fathom, que están limitadas a las videoconferencias, esta aplicación móvil traslada esa misma tecnología a las reuniones presenciales en salas de juntas, generando el resumen y el acta de forma automática.

Antes de comenzar, cada asistente dice su nombre y cargo. Este paso permite que la aplicación registre la asistencia en el documento y, al mismo tiempo, identifique la voz de cada participante para asignar correctamente cada intervención en el acta final.

A través de un altavoz central o desde el propio teléfono, la aplicación procesa la conversación presencial. Al finalizar, el sistema organiza los temas tratados, estructura las decisiones tomadas y genera un resumen ejecutivo claro con las tareas asignadas a cada miembro.



AUDITORÍA DE OPORTUNIDADES PERDIDAS

Esta solución analiza de forma automática los datos no estructurados de la empresa y las reseñas públicas para **identificar los motivos** reales por los que **se pierden clientes**, ofreciendo una visión estratégica que los gráficos tradicionales no pueden mostrar.

El sistema examina continuamente los correos de rechazo, las notas comerciales introducidas en el CRM al perder un presupuesto y los comentarios de soporte técnico. Además, conecta con plataformas externas como Google, Booking o TripAdvisor para monitorizar las opiniones de los usuarios, procesando todos estos textos en segundo plano para agrupar las causas reales de pérdida de negocio más allá del simple dato numérico.

Sin necesidad de realizar consultas manuales, la inteligencia artificial genera informes ejecutivos periódicos para la dirección que identifican tendencias críticas y debilidades frente a la competencia. El directivo recibe conclusiones directas sobre problemas recurrentes en el servicio o deficiencias en la atención al cliente, lo que permite corregir la estrategia operativa de inmediato antes de que afecte a la reputación de la empresa.



ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS



RELLENADO DE FORMULARIOS WEB

Esta solución automatiza la **inserción de datos en plataformas externas y portales web** mediante herramientas de navegación inteligente, eliminando la necesidad de transcribir información manualmente campo por campo.

El sistema utiliza tecnologías de automatización para interactuar con cualquier página web corporativa o de la administración pública de la misma forma en que lo haría un usuario. La herramienta accede al portal de destino, navega por los menús correspondientes y cumplimenta los formularios de forma autónoma, extrayendo la información directamente desde las bases de datos de la empresa, archivos Excel o documentos de texto sin cometer errores de tipeo.

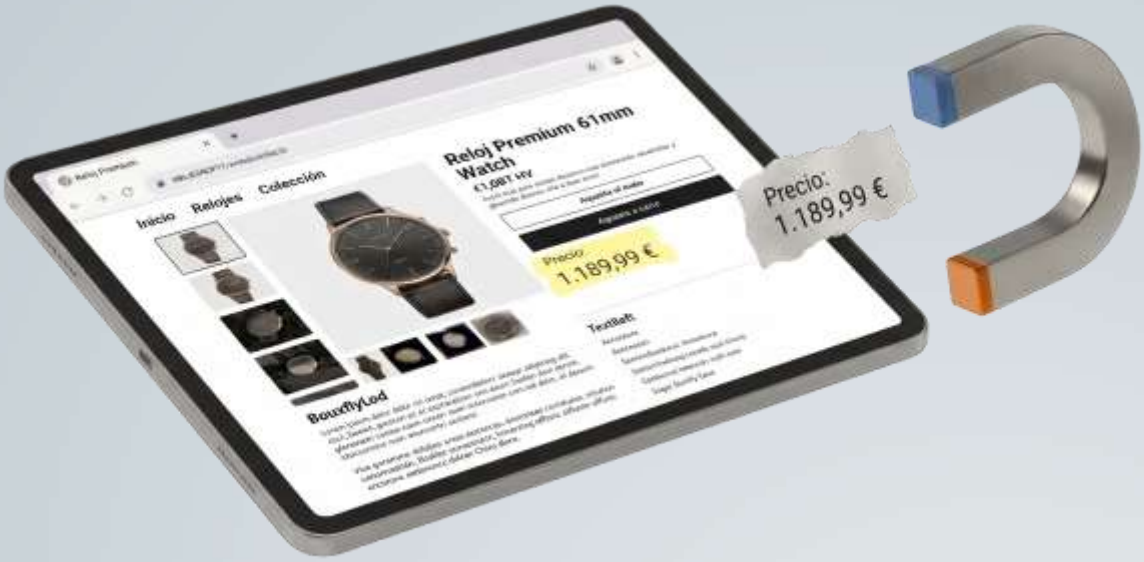
Esta aplicación es especialmente útil para agilizar procesos repetitivos como la presentación de licitaciones, el alta de productos en portales de proveedores, la inscripción en registros oficiales o la descarga masiva de documentos y certificados.



EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DE PÁGINAS WEB

Esta solución permite **recopilar de forma masiva y programada datos e información publicados en portales de internet**, integrándolos directamente en los sistemas internos de la empresa sin necesidad de buscarlos ni copiarlos a mano.

El sistema funciona de manera inversa al rellenado de formularios; en lugar de introducir datos, navega de forma autónoma por páginas web externas para localizar información específica y descargarla de manera estructurada.



La herramienta puede acceder diariamente a portales de la competencia, registros públicos o sitios sectoriales para extraer precios, catálogos de productos, ofertas de licitaciones oficiales o documentos técnicos, organizando toda esa información directamente en un archivo Excel o en la base de datos de la empresa.

Esta aplicación es clave para automatizar la vigilancia de precios en el mercado, monitorizar de forma constante los boletines del Estado en busca de nuevas subvenciones o descargar de un solo golpe miles de fichas técnicas de proveedores.

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

GENERACIÓN DE INFORMES

Este sistema redacta automáticamente documentos complejos combinando la estructura de una plantilla maestra con el análisis profundo de múltiples fuentes. La herramienta procesa el contexto de los archivos de origen, extrae las ideas clave, cruza los datos y genera texto original para dar forma al cuerpo del documento, resúmenes, análisis o conclusiones.







Fuentes de Origen

- ERP corporativo
- Bases de datos
- Hojas de requerimientos
- Actas de reuniones
- Anotaciones
- Hojas de trabajo
- Memorias técnicas
- Historiales y visitas médicas
- Normativas internas
- Regulaciones oficiales
- Ofertas anteriores
- Informes de tasación
- Informes periciales

Documentos Generados

- Contratos
- Propuestas comerciales
- Informe mensual de servicios
- Informes financieros
- Peritajes
- Pliegos de condiciones
- Auditorías de cumplimientos
- Resúmenes ejecutivos
- Informes de idoneidad
- Informes de viabilidad
- Informes de evolución médica
- Resúmenes de incidencias
- Análisis estadísticos

DIGITALIZACIÓN DE FACTURAS Y RECIBOS DE GASTOS

Automatiza por completo la recepción, extracción e integración de facturas de proveedores y recibos de gastos. El sistema elimina la necesidad de procesar los correos o transcribir los datos manualmente, gestionando de forma autónoma cualquier canal de entrada y conectando directamente con los sistemas contables internos o externos.

Canales de Entrada

Estos documentos se pueden introducir en el sistema mediante la lectura automática, de adjuntos en correos electrónicos, la subida manual de archivos escaneados, fotografías tomadas desde el móvil con una aplicación dedicada, o indicando una carpeta del servidor para procesar lotes de archivos.

Procesamiento y Extracción

La herramienta lee el documento y extrae el proveedor, NIF, dirección, fecha de emisión, desglose de conceptos, importes base, cuotas de IVA y el total a pagar.

Integración y Destinos

La información procesada se puede volcar en el ERP corporativo, organizar en carpetas del servidor junto a un archivo Excel indexado para contabilidad, o exportar en el formato específico que requiera la aplicación del gestor externo.



RECLAMACIÓN INTELIGENTE DE FACTURAS

Esta solución ejecuta la gestión diaria del cobro mediante agentes de automatización que cubren los vacíos operativos e idas y venidas de los ERP tradicionales, limitados a un enfoque contable y reactivo tras el vencimiento.

Días antes de vencer el plazo, el sistema analiza el comportamiento de pago de cada cuenta; **para los clientes que suelen retrasarse, activa un recordatorio anticipado de cortesía** y verifica la recepción de la factura.

Si el cliente reporta discrepancias en precios o conceptos, el agente alerta de inmediato al equipo comercial para resolver la disputa antes de la fecha límite de pago.

A diferencia de un ERP estándar, la herramienta procesa de forma autónoma el texto de los correos de respuesta de los clientes**. Extrae la nueva promesa o fecha de pago, reprograma la alerta en el calendario** y actualiza el flujo sin intervención humana.

Además, coordina canales combinando correos formales, WhatsApp Business o alertas en el CRM según el perfil del cliente y el nivel de retraso.

Cuando la vía amistosa se agota, empaqueta automáticamente la factura, albaranes e histórico de comunicaciones, dejando el expediente listo para la reclamación judicial.



TALENTO Y RECURSOS HUMANOS



TALENTO Y RECURSOS HUMANOS

CRIBADO INTELIGENTE Y MATCH DE CANDIDATOS

Este módulo automatiza la fase más crítica de la selección de personal: la lectura inteligente y el emparejamiento predictivo de perfiles frente a nuevas vacantes abiertas en la organización.

Para nutrir la base de datos, el sistema procesa currículums de forma manual, masiva por lotes (batch) desde una carpeta o mediante la lectura automática de correos recibidos en cuentas como cv@dominio.com.

Una vez recibidos, el sistema extrae de forma autónoma toda la información relevante (experiencia laboral, competencias clave, idiomas y formación), estructurando los datos sin necesidad de introducción manual.

Cuando el equipo activa una nueva oferta de empleo, basta con definir el puesto de trabajo requerido.

A partir de ahí, un agente ejecuta un proceso de cruce de datos con la base histórica, evaluando de forma instantánea cientos o miles de perfiles almacenados. Para establecer la prioridad de los candidatos, el sistema aplica un criterio de orden cronológico basado en la fecha de introducción del currículum, combinándolo con filtros avanzados parametrizables, como universidades específicas o áreas sectoriales previas.

El resultado es un listado depurado con los mejores candidatos finalistas listos para la fase de entrevista.



CRIBA TELEFÓNICA AUTOMATIZADA

Esta solución consiste en la automatización de las **llamadas iniciales de filtro mediante un asistente de voz inteligente**, encargado de validar de forma ágil y masiva los requisitos básicos **de los candidatos seleccionados** antes de agendar una entrevista formal.

El sistema toma la iniciativa contactando directamente al número móvil del profesional tras la primera selección de currículums.

Durante la llamada, se entabla una conversación natural y fluida para verificar aspectos fundamentales que determinan la viabilidad de la candidatura: confirma la disponibilidad inmediata e interés real en la oferta, y valida que las expectativas salariales, el tipo de jornada y la modalidad de trabajo (presencial, híbrida o remota) coincidan exactamente con los parámetros de la empresa.

Además de contrastar las condiciones básicas, el asistente comprueba los requisitos indispensables del puesto que a menudo requieren confirmación directa, como los años de experiencia específicos con una tecnología o el nivel de idiomas necesario. Si el candidato supera con éxito este filtro inicial, el sistema se conecta automáticamente con la agenda del equipo de selección y le reserva una cita para la entrevista técnica o personal.



ENTREVISTAS TÉCNICAS CON DETECCIÓN DE FRAUDE

Este caso de uso consiste en la realización de **entrevistas técnicas** iniciales **mediante videoconferencia conducidas por voz** de forma interactiva, permitiendo evaluar las competencias reales del candidato a partir de un esquema temático y **detectando en tiempo real posibles anomalías de comportamiento o intentos de fraude**.

El sistema inicia la sesión a partir del temario o requerimientos técnicos proporcionados para el puesto. Durante la conversación, la herramienta no se limita a leer preguntas estáticas, sino que profundiza de forma adaptativa en base a las respuestas del candidato, repreguntando sobre detalles específicos para medir el nivel de experiencia real tal como lo haría un entrevistador humano.

En paralelo, el sistema analiza el flujo de vídeo y audio mediante visión artificial para certificar la honestidad de la prueba de forma no intrusiva. La plataforma identifica patrones no naturales como desvíos constantes de la mirada de la pantalla, ruidos de tecleo justo después de formular una pregunta, la presencia de segundas voces en la estancia o tiempos de espera y silencios inusuales que sugieran que el profesional está consultando otra IA o material de apoyo.

Al finalizar la sesión, la herramienta genera un informe de evaluación detallado para el equipo de selección. Este reporte incluye la puntuación desglosada por cada bloque de conocimiento, un resumen de las respuestas clave y un índice de confianza basado en las anomalías detectadas, permitiendo filtrar de manera objetiva y ágil a los candidatos mejor cualificados.



ACOMPAÑAMIENTO DE INCORPORACION (ONBOARDING)



Este caso de uso consiste en el **guiado interactivo y proactivo del nuevo empleado** durante sus primeras semanas, estructurando su plan de aterrizaje mediante una lista de control dinámica que **verifica paso a paso la entrega de documentación, la habilitación de herramientas y el progreso de su aprendizaje.**

La operativa se realiza a través de un portal web conversacional accesible desde cualquier dispositivo, integrado también con canales como WhatsApp, Teams o Slack para el envío de avisos. Desde el primer día, el sistema interactúa con el trabajador solicitándole la documentación de forma escalonada y validando al instante los archivos. Además de exigir las tareas, el chat permanece abierto de forma constante para que el empleado pueda preguntar y aclarar cualquier duda en tiempo real: desde cómo realizar un trámite o cómo funcionan sus nuevas herramientas de trabajo, hasta consultar la normativa interna, horarios, beneficios o la cultura de la empresa.

A medida que avanza la semana, el sistema activa los módulos de formación obligatorios y, al finalizar cada uno, abre breves sesiones de preguntas y respuestas para resolver dudas y asegurar que ha asimilado los conceptos clave. La herramienta monitoriza en tiempo real que se completen todas las tareas de la lista de control y, si detecta un retraso o bloqueo en alguna de las fases, avisa de manera automática al responsable de Recursos Humanos, garantizando un aterrizaje eficiente, medible y sin descuidos normativos.

TALENTO Y RECURSOS HUMANOS

VERIFICACIÓN DE DOCUMENTACIÓN DE EMPLEADOS

Este proceso consiste en la **verificación y validación** automatizada de toda la **documentación laboral, formativa y legal del personal**, encargándose de comprobar la **veracidad, vigencia y correcto archivo** de cada documento asociado al trabajador para garantizar el estricto cumplimiento normativo.

El sistema realiza auditorías periódicas de todos los documentos almacenados, tanto los aportados por el empleado como los generados internamente (contratos, prórrogas o evaluaciones). En cada revisión, analiza firmas digitales, metadatos y patrones visuales para certificar su autenticidad, confirmando además que los archivos sigan siendo válidos y no hayan sufrido alteraciones.

Esta supervisión continua asegura la adaptación al marco normativo de España, validando de forma recurrente que la documentación de Prevención de Riesgos Laborales (PRL) —como aptitudes médicas, entrega de EPIs y formación en seguridad—, junto con los registros obligatorios de control de presencia y hojas de asistencia, se mantengan actualizados ante posibles inspecciones y cambios legislativos.

Asimismo, la plataforma detecta de manera proactiva cualquier desajuste entre la situación laboral activa del trabajador y los justificantes que la respaldan, asegurando que cada cambio cuente con su correspondiente acreditación. Al vigilar de forma constante las fechas de vencimiento de documentos como el DNI, pasaportes o acreditaciones técnicas, el sistema detecta caducidades o faltas de Cobertura normativas y reclama de manera automática las renovaciones necesarias.



VENTAS Y MÁRKETING



GENERACIÓN DE PROPUESTAS COMERCIALES

Esta solución automatiza la redacción técnica de propuestas personalizadas B2B, convirtiendo las notas sueltas del equipo de ventas en ofertas profesionales listas para enviar al cliente.

El sistema procesa las notas y transcripciones de audio de las reuniones y las hojas de requerimientos de los clientes y las contrasta con los protocolos, procedimientos internos y normativas vigentes que determinan qué se puede ofrecer y bajo qué condiciones. Para construir la oferta, la IA compila y cruza documentación técnica, estimaciones de preventa, catálogos y tarifas del ERP, aplicando lógicas para clientes VIP o acuerdos especiales. Asimismo, integra variables externas y costes de proveedores de cualquier naturaleza —como operadores de datos, transportes, aduanas o servicios subcontratados— junto con indicadores de mercado en tiempo real como divisas o commodities.

Como resultado, toda esta información se maqueta automáticamente en una plantilla corporativa en formato Word, permitiendo al comercial realizar fácilmente cualquier edición menor antes del envío definitivo.



PREVISIÓN PREDICTIVA DE VENTAS

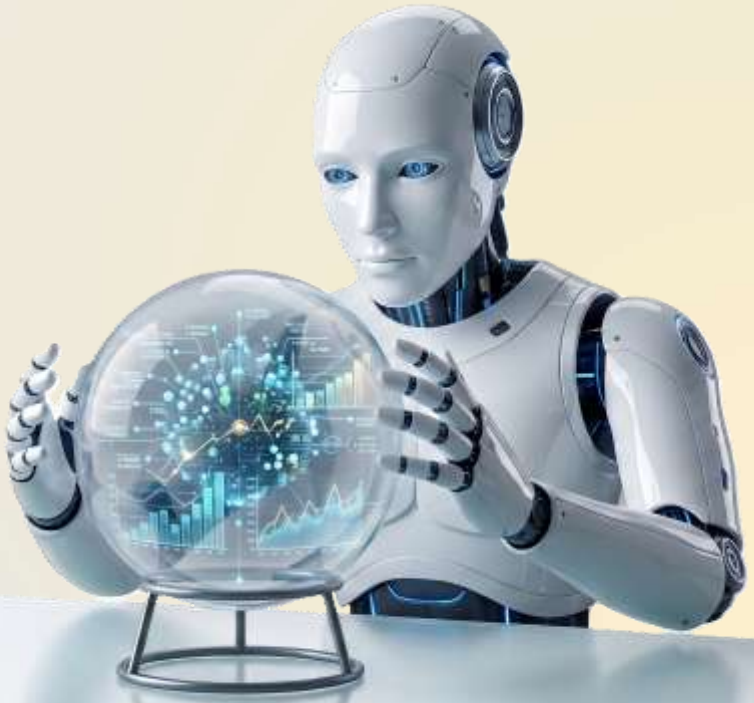
Esta solución automatiza la proyección de ingresos y volúmenes de venta mediante un modelo predictivo que analiza de forma continua el comportamiento del mercado y los ciclos históricos del negocio.

El sistema procesa y cruza la actividad actual del embudo de conversión en el CRM (oportunidades abiertas, fases de negociación y velocidad del pipeline) con el histórico de facturación alojado en el ERP de la empresa.

Para incorporar la estacionalidad del sector y las tendencias macroeconómicas, la IA se conecta mediante integraciones automatizadas y APIs a fuentes de datos externas. Estas incluyen herramientas de volumen de intención de búsqueda en internet para monitorizar el interés en tiempo real, registros e índices de comercio publicados por organismos oficiales y cámaras de comercio, y datos agregados de consumo sectorial.

AI unificar estas capas, el sistema aísla los picos repetitivos anuales del crecimiento base del mercado. Esta proyección se consolida directamente en paneles de control analíticos, permitiendo a la dirección anticipar los ingresos futuros a corto y medio plazo.

Como resultado, las empresas consiguen optimizar la planificación de recursos, ajustar la gestión de inventarios para evitar roturas de stock y tomar decisiones estratégicas de inversión respaldadas por datos objetivos.



RECOMENDACIÓN PROACTIVA Y VENTA CRUZADA

Esta solución automatiza la identificación de oportunidades comerciales mediante un motor predictivo que analiza el histórico de compras, hábitos de consumo e interacciones de cada cliente para sugerir de forma proactiva el producto o servicio idóneo en cada momento.

A diferencia de los sistemas recomendadores tradicionales de las plataformas de ecommerce, que son reactivos y solo actúan cuando el usuario navega por ellas, esta solución funciona en segundo plano analizando los datos del ERP y CRM. La IA segmenta a los clientes por comportamiento probabilístico y predice con precisión qué necesidad tendrá una cuenta antes de que el propio cliente la detecte.

El sistema conecta estas predicciones directamente con los canales de salida, abriendo la posibilidad de automatizar campañas de marketing hiperpersonalizadas por correo electrónico o alertas automáticas para el equipo comercial. Como resultado, las empresas consiguen multiplicar el valor de vida del cliente (LTV) y optimizar el cross-selling sin necesidad de que los comerciales analicen manualmente cada cuenta.



MONITORIZACIÓN DE RESEÑAS EN REDES SOCIALES

Esta solución centraliza y monitoriza de forma automática las opiniones, comentarios y reseñas de tus clientes en Facebook, Instagram, páginas corporativas de LinkedIn y Google Places. El sistema actúa en segundo plano para transformar el volumen de interacciones digitales en un activo estratégico, eliminando por completo la revisión manual de las redes sociales.

La dirección obtiene la capacidad de identificar y extraer de inmediato intenciones de compra, dudas sobre tarifas u objeciones comerciales recurrentes expresadas por los usuarios. Al mismo tiempo, la solución mitiga los riesgos de reputación mediante la activación de alertas tempranas ante quejas o valoraciones críticas, permitiendo una intervención rápida antes de que afecten a la marca.

Asimismo, el sistema aísla de forma automática las reclamaciones y problemas de servicio para derivarlos directamente al equipo de soporte, garantizando una atención eficiente.



Como resultado, toda la información se consolida en un panel de control analítico unificado que revela las dudas reales de la audiencia, permitiendo definir la estrategia de marketing y tomar decisiones comerciales respaldadas por datos objetivos.

MONITORIZACIÓN DE PRECIOS Y OFERTAS DE LA COMPETENCIA

Esta solución automatiza el seguimiento y análisis en tiempo real de las estrategias de precios, catálogos y movimientos comerciales de la competencia directa.

El sistema utiliza agentes automatizados de extracción de datos (web scraping) que navegan de forma programada por los sitios web y plataformas de comercio electrónico de los competidores estratégicos. Se procesa esta información para extraer precios, niveles de stock, tarifas de envío y ofertas relámpago, mapeando automáticamente los productos equivalentes del mercado a pesar de que utilicen nombres o descripciones distintas.

Al detectar variaciones o anomalías (como un descuento agresivo inesperado), el sistema activa alertas inmediatas y calcula el impacto potencial en el margen de la empresa.

Toda esta inteligencia competitiva se integra en el módulo de fijación de precios, permitiendo a los equipos comerciales aplicar estrategias de dynamic pricing (precios dinámicos).

Esto asegura que la empresa pueda reaccionar en minutos para mantener su competitividad en el mercado, optimizar los márgenes de beneficio en tiempo real y diseñar campañas de marketing basadas en datos reales de la competencia, en lugar de actuar por reacción tardía.



ANÁLISIS DE RIESGO COMERCIAL

Esta solución optimiza la eficiencia del equipo de ventas mediante un modelo predictivo que evalúa automáticamente la viabilidad financiera y la probabilidad de conversión de cada cliente potencial antes de iniciar la acción comercial.

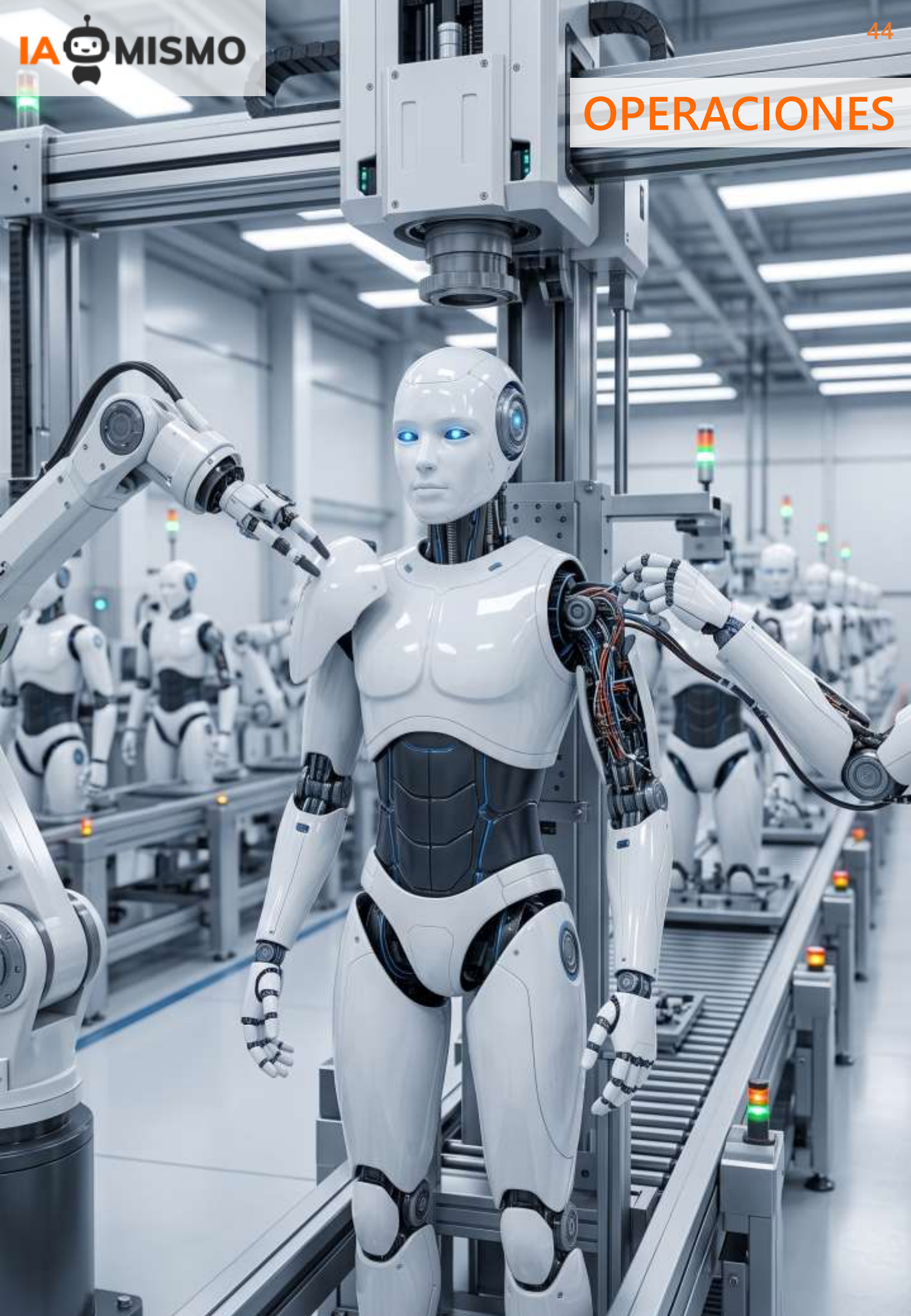


El sistema unifica tres capas críticas de información de forma automatizada: los datos históricos de facturación del ERP, la huella de interacción digital y el comportamiento de navegación en el CRM, y las variables de riesgo de impago extraídas mediante integraciones con registros mercantiles y bureaus de crédito externos.

Al cruzar estas variables, la IA no se limita a aplicar reglas estáticas manuales, sino que identifica patrones ocultos de comportamiento y similitud (clustering) para asignar un score de calidad y viabilidad a cada nuevo lead en tiempo real.

Toda esta información se consolida directamente en el CRM de la empresa, abriendo la posibilidad de alertar automáticamente a los comerciales sobre cuentas de alto riesgo de morosidad o derivar los clientes con mayor potencial de cierre de forma inmediata a los agentes más cualificados.

OPERACIONES



OPERACIONES

NEGOCIACIÓN DE COMPRAS

Esta solución gestiona el ciclo completo de negociación comercial: emite solicitudes de cotización a múltiples proveedores, procesa las ofertas recibidas y ejecuta rondas automáticas de contraoferta para optimizar precios y plazos de entrega.

El proceso se inicia al recibir un requerimiento de compra, ya sea generado manualmente por el departamento de compras o de forma automatizada por sistemas internos. Emite solicitudes de oferta personalizadas a los proveedores homologados y, al recibir las respuestas por correo o portales B2B, extrae mediante modelos de lenguaje los precios, plazos y condiciones de pago.

Si las propuestas no alcanzan los objetivos óptimos, la plataforma inicia una fase de negociación activa. Envía de forma autónoma correos de contraoferta a los finalistas para solicitar revisiones de tarifas, basándose estrictamente en los márgenes y reglas de negocio previamente parametrizados por la dirección.

Finalmente, el sistema vuelca el historial de la negociación en el ERP, permitiendo al equipo validar los pactos alcanzados o automatizar la aprobación en pedidos recurrentes que cumplan los criterios establecidos.



OPERACIONES

MONITORIZACIÓN DE SEGURIDAD LABORAL

Esta solución automatiza la prevención de riesgos en entornos industriales y obras mediante visión artificial, garantizando el uso correcto de **Equipos de Protección Individual (EPIs) y el control de zonas peligrosas en tiempo real**.

El sistema procesa en local los flujos de vídeo de las cámaras instaladas para detectar de forma autónoma si los operarios portan los elementos obligatorios, como cascos, chalecos o gafas de seguridad.

Al trabajar mediante la detección de objetos y siluetas anonimizadas, la plataforma respeta la normativa estricta de privacidad (RGPD) desde el diseño, sin almacenar imágenes ni identificar rostros de manera continua.

Cuando el sistema detecta una infracción, activa un protocolo escalonado: primero emite una alerta visual o sonora dirigida al operario para permitir su corrección inmediata. Si la falta persiste o se produce una invasión de un área de alto riesgo, el sistema restringe el acceso físico mediante tornos, detiene la maquinaria involucrada y genera un registro cifrado del incidente para que el responsable de prevención pueda identificar la infracción y gestionar el apercibimiento correspondiente.

Esta inteligencia preventiva se integra con los sistemas de control de accesos de la empresa, permitiendo asegurar el cumplimiento normativo de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, reducir drásticamente la siniestralidad y disponer de un histórico de alertas para mejorar la señalización y los planes de formación internos.



OPERACIONES

AUDITORÍA ERGONÓMICA DE PUESTOS

Esta solución optimiza la salud laboral mediante el análisis localizado de los puestos de trabajo, **evaluando los riesgos posturales** de forma precisa para prevenir lesiones y bajas médicas.



El sistema funciona como una herramienta de evaluación por estaciones: se utiliza una cámara para registrar sesiones específicas en puestos críticos o de alta repetitividad. Mediante algoritmos de estimación de pose, la plataforma dibuja un esqueleto virtual sobre la silueta del operario, calculando los ángulos de flexión en articulaciones clave de acuerdo con estándares médicos internacionales como los métodos RULA o REBA.

Para garantizar la viabilidad económica y el cumplimiento estricto de la privacidad (RGPD), el procesamiento de las grabaciones se ejecuta en diferido. Las imágenes se procesan de manera completamente anónima y se eliminan tras el análisis, transformando el vídeo en datos matemáticos puros y estadísticas agregadas que no identifican al trabajador.

Finalmente, la solución genera un informe analítico detallado para el departamento de prevención de riesgos y salud laboral. Este documento identifica los momentos exactos de sobreesfuerzo o fatiga muscular, permitiendo a la dirección rediseñar los puestos, planificar rotaciones de turnos eficaces o implementar mejoras ergonómicas basadas en datos empíricos.

AUDITORÍA DE AUTENTICIDAD FOTOGRÁFICA

Esta solución garantiza la integridad documental mediante el análisis de imágenes, determinando de forma precisa si una fotografía es original, si ha sido alterada mediante aplicaciones de retoque o si ha sido completamente generada por IA.

El sistema funciona como un módulo de inspección que examina imágenes fotográficas supuestamente realizadas con una cámara digital o teléfono móvil.

Para comprobar la veracidad de la fotografía, el análisis se basa en la verificación de los metadatos de origen, la coherencia de la iluminación y las sombras, las inconsistencias en la geometría y la estructura de los píxeles.

Finalmente, la solución determina de forma directa el nivel de autenticidad de la fotografía, permitiendo desestimar los archivos falsificados y validar únicamente las imágenes originales.



OPERACIONES

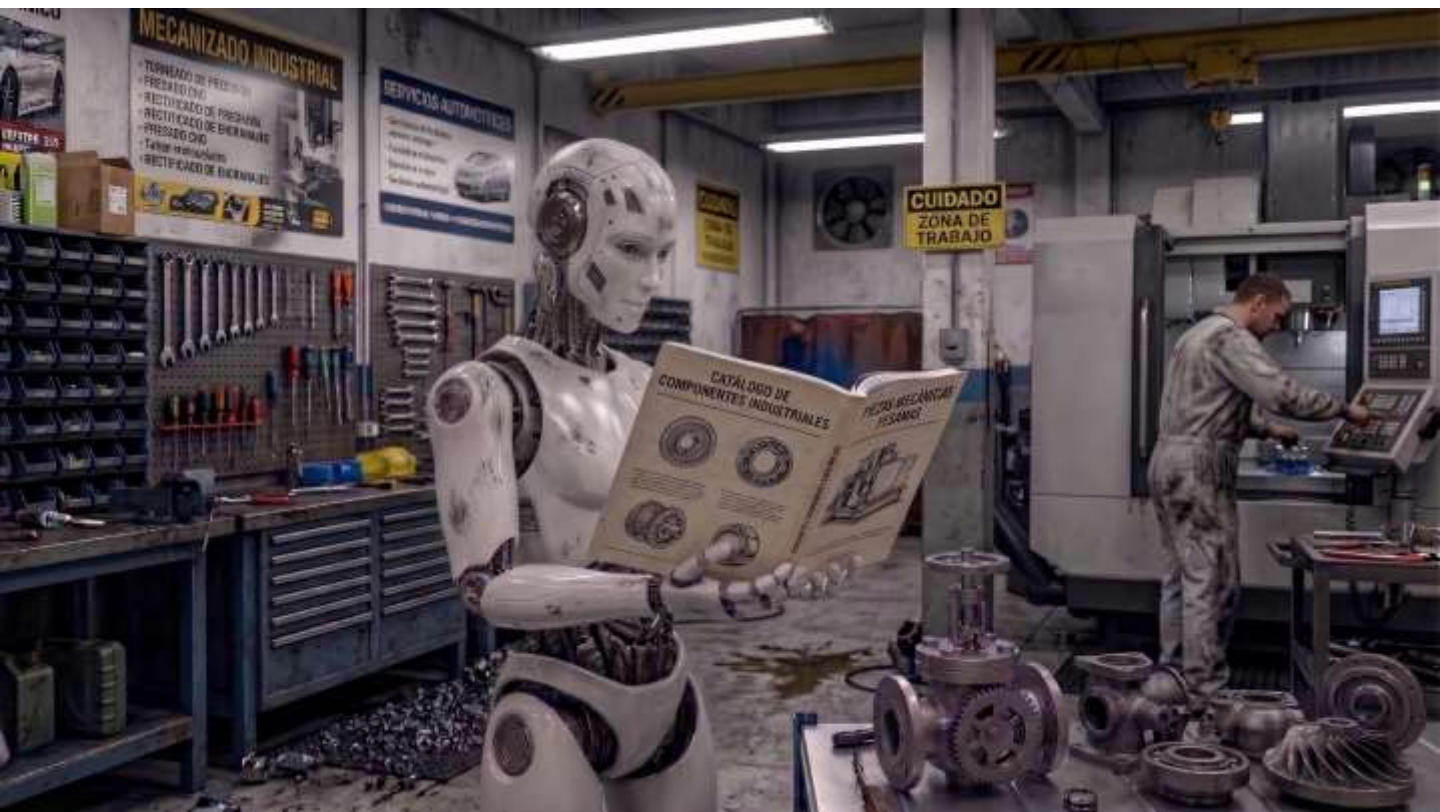
IDENTIFICADOR Y LOCALIZACIÓN DE COMPONENTES

Esta solución permite identificar de forma inmediata cualquier pieza, componente o herramienta del catálogo de la empresa a partir de una fotografía tomada con el teléfono móvil.

El sistema funciona como un asistente visual directo: el operario captura una imagen del objeto y la plataforma analiza su geometría y características físicas para encontrar su referencia exacta en el catálogo corporativo.

Al identificar la pieza, el sistema puede mostrar su disponibilidad de stock y el almacén o ubicación física exacta donde se encuentra guardada, mostrar las especificaciones técnicas o incluso los manuales de instrucciones o guías de uso correspondientes.

Además, esta misma tecnología puede ser integrada de cara al público, permitiendo a los clientes identificar artículos de forma autónoma antes de realizar una compra.



LOGÍSTICA



LOGÍSTICA

AUTOMATIZACIÓN DE DOCUMENTOS DE LOGÍSTICA

Esta solución automatiza la lectura, extracción de datos y validación de cualquier documento vinculado a la cadena de suministro desde albaranes y packing lists hasta cartas de porte y declaraciones aduaneras.

El sistema recibe la documentación de forma multicanal (vía correo electrónico, escáneres de red en muelles o capturas desde dispositivos móviles) en cualquier formato y estado, procesando desde archivos digitales nativos hasta capturas de formularios impresos, arrugados o firmados en entornos de movilidad. La IA procesa y estructura los campos de texto críticos, lee códigos de barras y códigos QR presentes en las etiquetas o documentos para asegurar la trazabilidad, y valida elementos manuscritos, firmas e incluso cuños húmedos de conformidad para certificar la validez regulatoria de la recepción o el envío.

Toda la información extraída se valida y se integra directamente con el ERP y el software de gestión de almacenes (SGA). Esto permite, además de eliminar el picado manual de datos en administración, abrir la posibilidad de automatizar tareas críticas derivadas, como la actualización inmediata de los niveles de stock, la liberación de órdenes de carga o la conformidad automatizada para la posterior recepción de facturas.



LOGÍSTICA

REABASTECIMIENTO AUTOMÁTICO DE STOCKS

Esta solución optimiza la disponibilidad de inventario mediante el control en tiempo real de las existencias, automatizando los pedidos de reposición a los proveedores para evitar roturas de stock.

El sistema funciona mediante un seguimiento continuo de los niveles de inventario en el almacén. Cuando las existencias de una referencia caen por debajo del umbral mínimo de seguridad predefinido, la plataforma genera y envía de forma automática una orden de compra directa al proveedor asignado.

En caso de que el proveedor principal tampoco disponga de stock para cubrir la solicitud, el sistema activa un protocolo de contingencia automatizado. La plataforma identifica de inmediato a los proveedores secundarios homologados en la base de datos, segmenta el pedido según la disponibilidad de estos y tramita la compra alternativa para garantizar el suministro.

Finalmente, si ningún proveedor dispone del artículo, la solución notifica la incidencia en tiempo real al departamento de compras. El sistema bloquea temporalmente la venta o el uso del componente, calcula el impacto en la cadena de producción o distribución y sugiere artículos sustitutivos o equivalentes que sí estén disponibles en el mercado.



LOGÍSTICA

PREDICCIÓN DE STOCK

Esta solución previene la sobreproducción y la rotura de stock mediante el análisis predictivo del mercado, anticipando las necesidades de inventario en base a la demanda futura y a los tiempos de respuesta de la cadena de suministro.

El sistema funciona analizando el histórico de ventas junto con variables externas como la estacionalidad o las tendencias. Al mismo tiempo, la plataforma cruza esta previsión con los plazos de entrega de los proveedores y los tiempos de transporte, calculando el momento exacto de compra para que la mercancía llegue justo a tiempo y se absorban posibles retrasos en las rutas.

Finalmente, la solución recalcula continuamente los niveles de stock de seguridad en función de la fiabilidad real de la logística. Si los plazos de transporte se alargan de forma recurrente, el sistema ajusta automáticamente las alertas y adelanta los pedidos para garantizar que el almacén no quede desabastecido.



LOGÍSTICA

REDISTRIBUCIÓN DE ALMACENES

Esta solución optimiza la disponibilidad de inventario mediante el trasvase de mercancía entre las diferentes sedes, delegaciones o tiendas de la empresa, equilibrando los niveles de existencias para cubrir la escasez sin necesidad de realizar nuevas compras.

El sistema funciona monitorizando constantemente el stock de toda la red comercial. Cuando un centro entra en riesgo de desabastecimiento, la plataforma identifica qué ubicaciones disponen de excedente y calcula automáticamente el coste logístico y el tiempo de transporte necesarios para mover la mercancía entre dichos puntos.



Inmediatamente después, el sistema cruza ese coste de traslado con el precio de compra del proveedor, sus plazos de entrega y los posibles costes por rotura de stock. Tras evaluar ambas opciones bajo criterios de rentabilidad y urgencia, la plataforma decide de forma automatizada la alternativa óptima.

Finalmente, la solución ejecuta la acción seleccionada: o bien emite la orden de movimiento entre los centros afectados para aprovechar el inventario existente, o bien tramita un pedido de compra automático al proveedor si el coste de transporte supera el beneficio del trasvase.

LOGÍSTICA

INSPECCIÓN EN CARGA DE MUELLES

Este sistema automatiza la inspección física de la mercancía mediante arcos de visión artificial instalados de forma permanente en los muelles de salida. Su función principal es registrar el estado de cada palé de forma instantánea y digital, eliminando la necesidad de realizar revisiones manuales con papel y protegiendo la operativa del almacén.

Cuando el montacargas cruza el arco, el sistema captura simultáneamente todas las caras expuestas de la carga para analizar cualquier anomalía visual. Se identifica cajas rotas, embalajes deformados, palés inestables o etiquetas de envío ilegibles.

Toda esta información, junto con el registro fotográfico y el diagnóstico de calidad, se vincula directamente a la orden de carga en el ERP o WMS, creando un histórico digital de cada expedición.

Disponer de esta evidencia física con fecha y hora permite resolver de forma inmediata cualquier disputa comercial o reclamación ante transportistas y compañías de seguros. Al eliminar las fotos manuales con el móvil y los controles visuales humanos, el proceso se ejecuta a la velocidad real del almacén sin generar cuellos de botella, minimizando los costes derivados de devoluciones o penalizaciones.





UN EQUIPO, TODA LA VANGUARDIA

info@qualitapps.com