Ahurabi

BUSINESS INTELLIGENCE FOR YOU.

CATÁLOGO 2026/27



SOLUCIONES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Más tiempo. Más margen. Menos trabajo. Menos errores.

14 casos de uso de IA para pequeñas y medianas empresas y para el sector público. Qué hacen, cómo funcionan y el impacto que pueden tener en su negocio.

Atención
Teléfono, WhatsApp y agenda

Back-office
Documentos, bancos y correo

Gestión
Paneles, stock y conocimiento

Digital
Web y campañas medidas

Sector público
Ayuntamientos y juntas

SOBRE ESTE CATÁLOGO

Convertimos el caos operativo en una máquina de beneficio previsible.

Cada solución ocupa una página: el problema que resuelve, cómo funciona, qué cambia en el día a día y un escenario con cifras — horas, ausencias, días de cobro, euros. Todo construido sobre lo que la empresa ya utiliza.

- Nuestro proceso, del primer contacto al ciclo completo — pág. 03
- Cómo trabajamos — pág. 04

ATENCIÓN Y VENTAS

01 Recepcionista telefónica con IA — pág. 06
02 Asistente de WhatsApp y de la web — pág. 07
03 Citas y recordatorios automáticos — pág. 08
04 Cualificación y seguimiento de contactos — pág. 09

BACK-OFFICE Y FINANZAS

05 Facturas y documentos directos al ERP — pág. 12
06 Conciliación bancaria, cobros y riesgo — pág. 13
07 Clasificación inteligente del correo — pág. 14
08 Propuestas y presupuestos en minutos — pág. 15

GESTIÓN Y CONOCIMIENTO

09 Panel de gestión y previsión de tesorería — pág. 17
10 Asistente interno de la empresa — pág. 18
11 Stock correcto y pedidos sin hojas de Excel — pág. 19

PRESENCIA DIGITAL

12 Web que vende y tráfico medido — pág. 21

SECTOR PÚBLICO

13 Atención y trámites en el ayuntamiento — pág. 23
14 Incidencias en la vía pública por WhatsApp — pág. 24
- Seguridad y cumplimiento — pág. 25
- Siguiente paso — pág. 26

Sobre los escenarios. Son ejemplos con perfiles de empresa típicos y valores de referencia de mercado, para mostrar el orden de magnitud del impacto. En cada uno explicamos cómo se llega a las cifras y de dónde salen. El resultado real depende del volumen y de los procesos de cada empresa, y eso es lo que medimos en el diagnóstico gratuito.
Nombres. Todos los nombres de personas, empresas y clínicas de los ejemplos son ficticios. Cualquier parecido con casos reales es pura coincidencia.

NUESTRO PROCESO

Del primer contacto al ciclo completo.

Entre tener un problema y tenerlo resuelto hay mucho trabajo. Es nuestro. Siempre en el mismo orden, con el mismo cuidado y a la vista.

FASE 1 — Entender

01 — El problema
Una tarea que se come horas, clientes sin respuesta, errores que se repiten.

02 — El contacto
Por la web, el correo o WhatsApp. Respondemos el mismo día laborable.

03 — Diagnóstico
Reunión gratuita. Escuchamos a quien hace el trabajo y vemos qué necesita la empresa.

04 — Mapa del proceso
Cada paso, cada sistema, cada excepción. Y dónde se pierden tiempo y dinero.

FASE 2 — Diseñar

05 — Propuesta clara
Alcance, plazo, inversión y los indicadores que demostrarán el resultado.

06 — Diseño
Un especialista diseña la automatización a medida, con reglas y límites claros.

07 — Conexión
Teléfono, WhatsApp, correo, ERP, CRM, agenda. Sin cambiar lo que ya funciona.

08 — Seguridad primero
Accesos mínimos, datos en la UE y alguien del equipo siempre acompañando.

EL CORAZÓN DE LA AUTOMATIZACIÓN

La inteligencia artificial hace el trabajo

Una vez diseñada y conectada, es la IA la que procesa: lee, entiende, decide dentro de las reglas aprobadas por la empresa y ejecuta. Lo que se sale de esas reglas pasa a una persona.

- Lee documentos, correos y mensajes
- Entiende peticiones en lenguaje natural
- Decide dentro de reglas aprobadas
- Ejecuta en los sistemas de la empresa
- Registra todo lo que hace

FASE 3 — Validar

09 — Entregas cortas
La solución crece por partes y cada parte se comprueba antes de la siguiente.

10 — Pruebas reales
Casos reales de la empresa, incluidos los difíciles y las excepciones.

11 — Demostración
El cliente ve todo funcionando y lo aprueba antes de la entrega definitiva.

12 — Formación y manual
El equipo aprende a usar la automatización contratada, con un manual sencillo.

FASE 4 — Mantener

13 — Puesta en marcha
Arranque seguido de cerca durante los primeros días.

14 — Supervisión
Cada acción de la IA queda registrada y se revisa. Los errores se corrigen rápido.

15 — Informe mensual
Los indicadores acordados, lo que ha mejorado y lo que aún puede mejorar.

16 — Actualizaciones
Seguridad, nuevas versiones de los modelos y ajustes cuando el negocio cambia.

El ciclo se cierra y vuelve a empezar. Con los datos del informe mensual aparecen nuevos puntos de mejora y el proceso vuelve al paso 04.

- El mismo equipo de principio a fin, sin traspasos.
- Cada automatización documentada: nada depende de una caja negra.
- Transparencia en el método. Cómo lo hacemos por dentro se queda con nosotros.

CÓMO TRABAJAMOS

Las mismas personas, del diagnóstico al resultado.

Empezamos en pequeño, con un proceso y un indicador. Cuando el resultado está demostrado, pasamos al siguiente.



01

Diagnóstico

Una reunión para entender las necesidades y elegir las soluciones más eficientes para el problema.

02

Plan

Alcance, riesgos, plazos y el indicador que demostrará el resultado.

03

Construcción

Entregas cortas y una demostración antes de la entrega definitiva.

04

Lanzamiento

Probado con datos reales y con el cliente que contrata la automatización.

05

Seguimiento

Supervisión, ajustes y mejora continua, todos los meses.

Conectado a lo que ya usa

No pedimos cambiar de sistema. La IA trabaja dentro del teléfono, WhatsApp, correo, ERP y CRM de la empresa.

Una persona en el circuito

Las decisiones con dinero, clientes o datos sensibles pasan siempre por alguien del equipo.

Resultado medido

Indicadores acordados desde el inicio (horas, ausencias, días de cobro, ahorro, entre otros) y medidos cada mes. Siempre hay más que medir, y casi siempre aparecen ganancias que no estaban en la lista.

LA PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA

- Una persona de contacto, 1 a 2 horas por semana
- Alguien con acceso a los sistemas que nos acompañe mientras construimos la automatización
- Ejemplos reales del proceso: documentos, correos, llamadas
- Las reglas y excepciones que solo conoce el equipo

Obligatorio: el acompañamiento de alguien del equipo durante todo el proyecto, por la seguridad de los datos y del proceso.

LO QUE RECIBE LA EMPRESA

- La solución funcionando con sus datos
- Formación del equipo y manual sencillo de la automatización contratada
- Informe mensual con los indicadores acordados
- Soporte y mejoras continuas



01

FAMILIA DE SOLUCIONES

Atención y Ventas

Atender a todos, a cualquier hora, sin ampliar el equipo. Teléfono, WhatsApp, web y agenda trabajando juntos para vender más.

01 Recepcionista telefónica con IA

02 Asistente de WhatsApp y de la web

03 Citas y recordatorios automáticos

04 Cualificación y seguimiento de contactos



01 Recepcionista telefónica con IA

Lucía atiende **todas las llamadas, 24 horas al día**. Da citas, responde y solo pasa al equipo lo que de verdad necesita una persona.

EL PROBLEMA

La recepción atiende el teléfono, recibe a los clientes en el mostrador y lleva la agenda, todo a la vez. A mediodía, a última hora y en los picos, las llamadas se quedan sin atender. Y quien no es atendido llama a la competencia.

CÓMO FUNCIONA

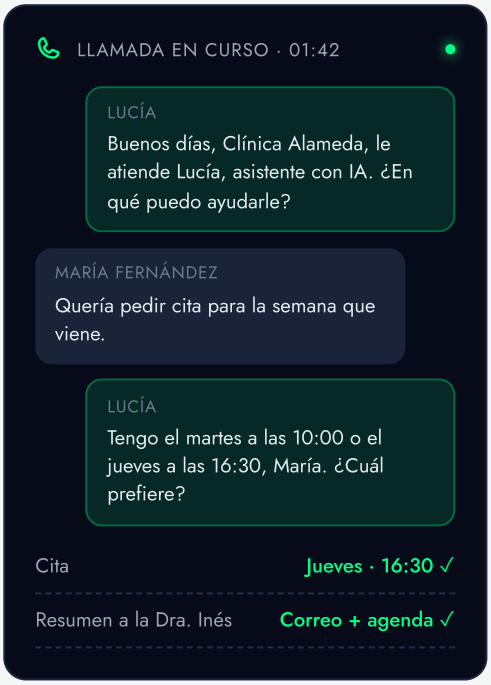
El cliente llama
Al número de siempre.

Lucía atiende
Por su nombre, con voz natural.

Resuelve
Da cita, responde o toma datos.

Pasa a persona
Solo lo delicado.

Avisa
Resumen al responsable.



QUÉ CAMBIA

- ✓ Ninguna llamada perdida, tampoco fuera del horario laboral
- ✓ Español de España natural. También atiende en inglés británico, portugués de Portugal y francés de Francia, con voces nativas
- ✓ Conectada a la agenda (Google, Outlook o el software del sector) y al CRM
- ✓ La cita o el resumen llegan al responsable del área por el canal que prefiera
- ✓ Sin menús ni tono de máquina: el aviso legal de que es IA cabe en una frase

IDEAL PARA

Clínicas · Talleres · Inmobiliarias · Restauración · Hoteles · Despachos · Asistencia técnica

Cualquier sector que atiende al público por teléfono

ESCENARIO DE IMPACTO

Clínica Alameda (dental) · 2 recepcionistas · ~900 llamadas/mes

	ANTES	DESPUÉS
Llamadas no atendidas	28%	**0%**
Fuera del horario laboral	Contestador	**24 horas, 7 días**
Tiempo de recepción al teléfono	~67 h/mes	**~24 h/mes**
Cita o resumen al equipo	Nota en papel	**Correo, WhatsApp, agenda o tarea**

+50
citas recuperadas al mes

≈ 43 h
liberadas en recepción al mes

≈ 0,40–0,90 €
coste de una llamada de 3 min

Cómo se llega aquí: 900 llamadas × 28% = 252 perdidas; un 40% eran para pedir cita (≈ 100) y la mitad se convierte: 50 citas × 40 € de consulta (media DECO PROteste 2026: 36 €, en Lisboa) ≈ 2.000 €/mes, sin contar los tratamientos posteriores. Coste por minuto de un agente de voz completo, con telefonía: 0,12 a 0,33 USD (tarifas públicas de 2026). Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

02 Asistente de WhatsApp y de la web

Responde **en segundos** a las preguntas de cada día, como precios, plazos, horarios y pedidos, en WhatsApp, en la web y en Instagram.

EL PROBLEMA

La mayoría de los mensajes son las mismas preguntas. El equipo responde cuando puede, muchas veces horas después. Para entonces, el cliente que quería comprar ya ha perdido el interés.

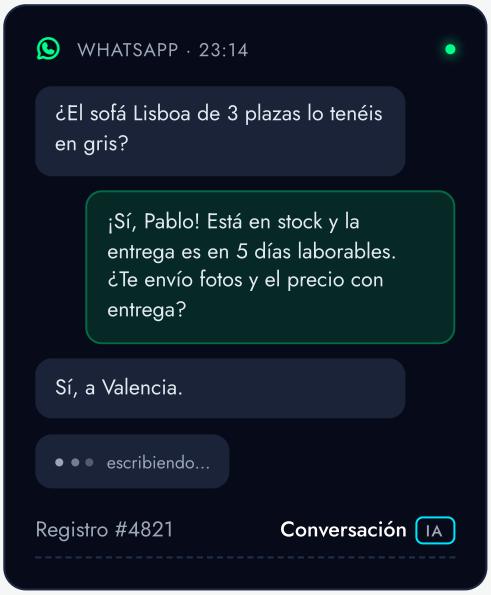
CÓMO FUNCIONA

Llega el mensaje
WhatsApp, web, Instagram o Messenger.

Consulta
Catálogo, precios, stock y normas de la empresa.

Escribe
Al ritmo de una persona: el cliente ve «escribiendo...».

Escala
Las peticiones complejas van a la persona adecuada.



QUÉ CAMBIA

- Respuesta inmediata, también de noche y los fines de semana
- Ritmo de escritura humano, con el indicador «escribiendo...»: el cliente siente que alguien le atiende
- Solo responde con información aprobada por la empresa y no se inventa nada
- Cada conversación, cita o contacto queda registrado y marcado como hecho por la IA, para comprobar que trabaja bien
- Recoge nombre, contacto y petición y crea la oportunidad en el CRM

IDEAL PARA

Tiendas · E-commerce · Hoteles · Restauración · Clínicas · Gimnasios · Academias · Inmobiliarias · Servicios a domicilio

Cualquier empresa que recibe mensajes de clientes

ESCENARIO DE IMPACTO

Casa Norte Muebles · exposición y tienda online · ~1.200 mensajes/mes

	ANTES	DESPUÉS
Tiempo de primera respuesta	~3 horas	**< 1 minuto**
Preguntas resueltas sin persona	0%	**70%**
Mensajes fuera del horario laboral	Respondidos al día siguiente	**Respondidos al momento**

70%
de las preguntas resueltas solas

≈ 25 h
de equipo liberadas al mes

+18%
peticiones de presupuesto (estimado)

Cómo se llega aquí: 1.200 mensajes × 70% repetitivos = 840 × ~1,8 min ≈ 25 h/mes. El aumento de peticiones viene de clientes que antes abandonaban por la espera. Coste de WhatsApp (Meta, desde julio de 2025): responder en 24 h a quien escribe primero no tiene coste; los mensajes de plantilla fuera de esa ventana cuestan ~0,014 € (utilidad) a ~0,05 € (marketing) en Portugal. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.



03 Citas y recordatorios automáticos

Agenda online, confirmaciones y recordatorios por WhatsApp que **reducen las ausencias casi a la mitad** y vuelven a ocupar los huecos que quedan libres.

EL PROBLEMA

Cada ausencia sin aviso es una hora pagada que no se factura. Los recordatorios manuales dependen de que alguien tenga tiempo. Cuando un cliente anula, el hueco rara vez se llena a tiempo.

CÓMO FUNCIONA

Cita
Online, por teléfono o WhatsApp.

Recuerda
48 h y 2 h antes, con confirmación en un toque.

Cambia
El cliente cambia la hora solo, con un enlace.

Rellena
El hueco se ofrece a la lista de espera.



QUÉ CAMBIA

- Menos ausencias sin aviso, sin que el equipo tenga que llamar
- Lista de espera que ocupa los huecos automáticamente
- Funciona con la agenda que ya usa
- Mensajes con el nombre y el tono de la empresa
- Informe mensual de ocupación y de ausencias por profesional

IDEAL PARA

Fisioterapia · Clínicas · Estética · Peluquerías · Academias · Veterinarios · Talleres · Entrenadores

Cualquier negocio que trabaja con cita

ESCENARIO DE IMPACTO

Fisiomove · centro de fisioterapia · 4 terapeutas · ~400 sesiones/mes

	ANTES	DESPUÉS
Ausencias sin aviso	12%	**7%**
Cambios de cita	Por teléfono, en horario laboral	**Por enlace, a cualquier hora**
Huecos liberados que se ocupan	Rara vez	**Lista de espera automática**

–42%
ausencias sin aviso

+20
sesiones facturadas al mes

≈ 800 €
recuperados al mes

Cómo se llega aquí: 400 sesiones × (12% – 7%) = 20 sesiones que dejan de perderse, × 40 € por sesión (media Zaask: ~40 €; Fixando: 40 a 60 € en Oporto y Lisboa) ≈ 800 €/mes. Los huecos que ocupa la lista de espera se suman a esto. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

04 Cualificación y seguimiento de contactos

Cada contacto que llega se **responde en 2 minutos**, se cualifica con las preguntas adecuadas y se sigue hasta que hay respuesta. Nadie se queda olvidado.

EL PROBLEMA

Los contactos llegan de la web, de los anuncios y del teléfono. Los comerciales responden horas después, algunos se olvidan y nadie sabe con certeza cuántos se han perdido por el camino.

CÓMO FUNCIONA

Entra el contacto
Formulario, anuncio, WhatsApp o correo.

Cualifica
Pregunta presupuesto, plazo y necesidad.

Asigna
Crea la ficha en el CRM y fija la reunión.

Sigue
Recordatorios hasta que el cliente responde.

QUÉ CAMBIA

- Primer contacto en minutos, mientras el interés está caliente
- Los comerciales solo hablan con quien tiene perfil de compra
- CRM siempre al día, sin teclear a mano
- Secuencias de seguimiento por WhatsApp y correo, con opción de baja
- Informe de campañas con coste por contacto, por reunión y por venta (página siguiente)



IDEAL PARA

Energía solar · Construcción · Seguros · Formación · Inmobiliario · Concesionarios · B2B

Cualquier empresa que vive de solicitudes de contacto

ESCENARIO DE IMPACTO

SolarVale · instaladora de placas solares · ~180 contactos/mes

	ANTES	DESPUÉS
Tiempo hasta el primer contacto	~6 horas	**2 minutos**
Contactos sin seguimiento	~30%	**0%**
Contacto → reunión	18%	**27%**

+16
reuniones comerciales al mes

2 min
hasta el primer contacto

100%
de los contactos con seguimiento

Cómo se llega aquí: 180 contactos × (27% – 18%) ≈ 16 reuniones más al mes, con el mismo presupuesto de anuncios. En B2C, los mensajes de seguimiento respetan el consentimiento previo que exige la LSSI (art. 21) y la normativa europea. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

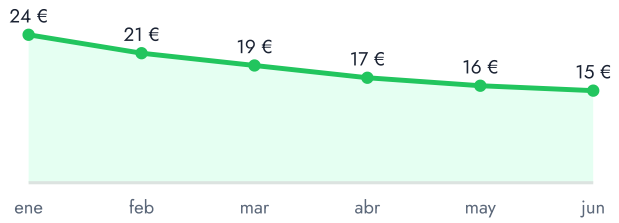
04 Informe de campañas

Lo que SolarVale recibe cada mes: cuánto ha invertido, cuántos contactos, reuniones y ventas han salido de ahí y qué ha cambiado. Sin jerga y con las cifras que importan.

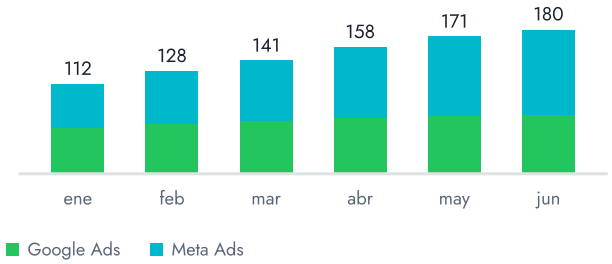
Google Ads + Meta Ads · SolarVale — enero a junio de 2026

Inversión mensual	Contactos (jun)	Coste por contacto	Reuniones (jun)	Ventas (jun)	Facturación generada
2.700 €	**180**	**15 €**	**49**	**9**	**≈ 58.000 €**
igual todos los meses	+61% desde ene	−38% desde ene	+145% desde ene	+6 desde ene	≈ 21 € por € invertido

COSTE POR CONTACTO



CONTACTOS POR MES Y ORIGEN



DEL CLIC A LA VENTA (JUNIO)

4.150	clics
180	contactos
49	reuniones
31	propuestas
9	ventas

POR CAMPAÑA (JUNIO)

CAMPAÑA	INVERSIÓN	CONTACTOS	€/CONTACTO	REUNIONES
Google · Búsqueda local	1.300 €	74	17,6 €	26
Meta · Formulario	1.000 €	82	12,2 €	17
Meta · Remarketing	400 €	24	16,7 €	6
Total	**2.700 €**	**180**	**15,0 €**	**49**

QUÉ HA FUNCIONADO

- ✓ Responder en 2 minutos subió del 18% al 27% los contactos que llegan a reunión
- ✓ Quitamos búsquedas que traían clics pero ninguna venta («gratis», «empleo», «subvención»)
- ✓ El presupuesto pasó a las campañas que traen reuniones, no solo clics
- ✓ Google trae menos contactos pero más reuniones por contacto: se queda con la mayor parte

Escenario ilustrativo con valores plausibles para el sector. Venta media considerada: ~6.500 € por instalación con batería. El coste por contacto depende mucho del sector y de la competencia en la zona. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

02

FAMILIA DE SOLUCIONES

Back-office y Finanzas

Documentos, bancos, correos y presupuestos. El trabajo repetitivo de la oficina hecho en minutos, con una persona revisando cuando hay dudas.

05 Facturas y documentos directos al ERP

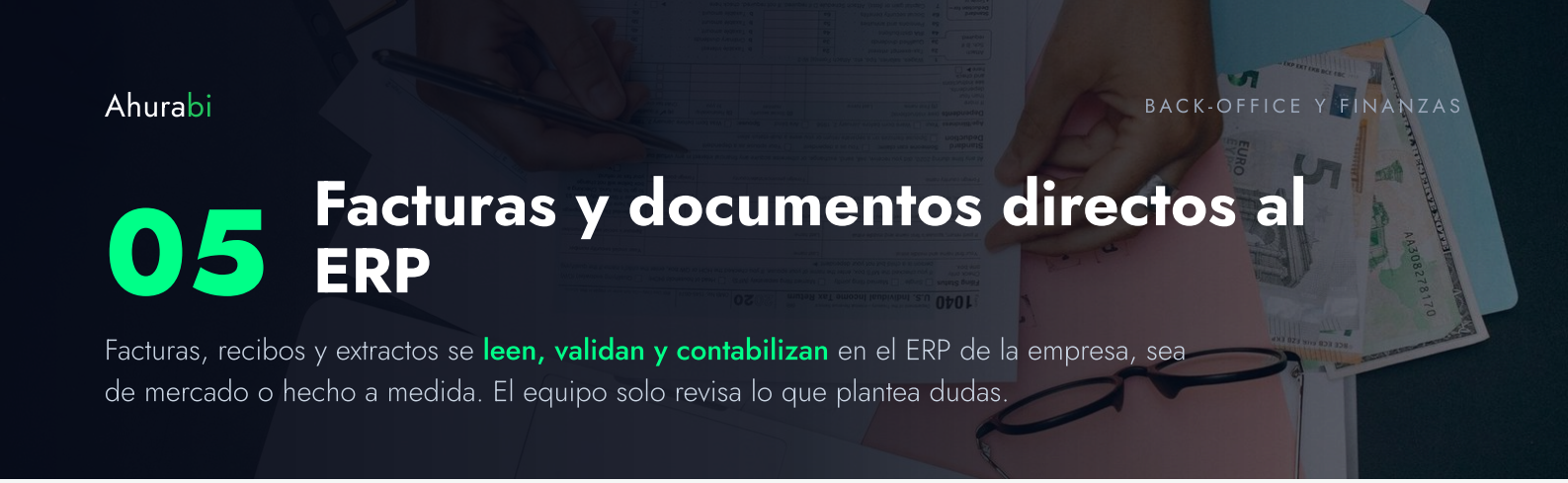
06 Conciliación bancaria, cobros y riesgo

07 Clasificación inteligente del correo

08 Propuestas y presupuestos en minutos

PARA ASESORÍAS Y GESTORÍAS

- Recogida de las facturas de los clientes por correo, WhatsApp o foto, sin perseguir a nadie
- Contabilización y conciliación automáticas; el asesor solo revisa lo que plantea dudas
- Petición automática de los documentos que faltan antes del cierre del IVA
- Respuestas a las preguntas repetidas de los clientes, con la aprobación de la asesoría



05 Facturas y documentos directos al ERP

Facturas, recibos y extractos se **leen, validan y contabilizan** en el ERP de la empresa, sea de mercado o hecho a medida. El equipo solo revisa lo que plantea dudas.

EL PROBLEMA

Los documentos llegan por correo, en PDF, fotografiados o en papel. Alguien tiene que abrirlos uno a uno y copiar NIF, fechas, importes e IVA antes de contabilizarlos. Es lento y cansado. Y ahí es donde aparecen los errores.

CÓMO FUNCIONA

Recibe
Buzón de correo, carpeta o foto.

Lee y valida
NIF, totales, IVA y duplicados.

Contabiliza
Por API o fichero de importación.

Revisión
Solo los casos dudosos van a una persona.

QUÉ CAMBIA

- Funciona con cualquier ERP o CRM, incluidos los sistemas propios hechos a medida
- En España: A3, Holded, Sage, Contasimple. En Portugal y el resto de Europa: Primavera, PHC, SAP Business One, Microsoft Dynamics 365, Odoo, Cegid, DATEV y otros
- Validación automática de NIF, sumas y tipos de IVA
- Detecta facturas duplicadas antes de pagarlas
- Cada documento queda ligado a su asiento, para auditoría



IDEAL PARA

Asesorías · Distribución · Construcción · Industria · Restauración · Salud · Comercio

Cualquier empresa que recibe facturas cada día

ESCENARIO DE IMPACTO

Ribeiro & Matos · asesoría contable · 6 personas · ~2.500 documentos/mes

	ANTES	DESPUÉS
Tiempo por documento	~3 minutos	**~30 segundos (revisión)**
Horas de contabilización al mes	~125 h	**~21 h**
Errores de tecleo	Frecuentes	**Validación automática**

–104 h
de trabajo manual al mes

≈ 1.450 €
al mes en tiempo liberado

≈ 0,6
personas a jornada completa libres

Cómo se llega aquí: 2.500 × 3 min = 125 h; 2.500 × 30 s ≈ 21 h; la diferencia de 104 h × 14 €/h ≈ 1.450 €/mes. El coste por hora parte del salario bruto medio de 1.694 € (INE de Portugal, 2025) con cotizaciones y pagas extra; en el interior es más bajo. 104 h ÷ 168 h ≈ 0,6 personas. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

06 Conciliación bancaria, cobros y riesgo

Los movimientos del banco se **casan con las facturas automáticamente**, los clientes reciben recordatorios de pago y la empresa ve el riesgo de cada uno antes de vender a plazo.

EL PROBLEMA

Conciliar el banco lleva horas, semana tras semana. Los cobros dependen de que alguien se acuerde de llamar. Y solo se descubre que un cliente es mal pagador cuando la deuda ya es grande.

CÓMO FUNCIONA

Lee el banco
Extractos y movimientos diarios.

›

Casa
Cada cobro con la factura correcta.

›

Recuerda
Aviso antes y después del vencimiento.

›

Mide el riesgo
Historial, retrasos y endeudamiento.



QUÉ CAMBIA

- ✓ Conciliación diaria en lugar de semanal
- ✓ Recordatorios educados y personalizados, por correo o WhatsApp, a los 3, 15 y 30 días
- ✓ Puntuación de riesgo por cliente: puntualidad, retraso medio y peso de la deuda frente a lo que suele comprar (tasa de endeudamiento)
- ✓ Gráficos de la evolución de cada cliente, para ver el problema antes de que crezca
- ✓ La puntuación informa y no decide: vender, cobrar o dar plazo es siempre decisión de la empresa

IDEAL PARA

Distribución · Servicios B2B · Industria · Comunidades · Colegios · Clínicas · Mayoristas

Cualquier empresa que vende a plazo

ESCENARIO DE IMPACTO

Distribuidora Alimentaria del Tajo · facturación ~150.000 €/mes · ~320 clientes

	ANTES	DESPUÉS
Conciliación bancaria	~6 h por semana	**~45 min por semana**
Plazo medio de cobro	68 días	**52 días**
Clientes de riesgo	Detectados tarde	**Señalados con antelación**

≈ 80.000 €
de tesorería liberada

–16 días
para cobrar

–21 h
al mes en conciliación

Cómo se llega aquí: 150.000 € ÷ 30 días × 16 días ≈ 80.000 € que dejan de estar en cuentas por cobrar. Conciliación: (6 h – 0,75 h) × 4 semanas ≈ 21 h/mes. La reducción de impagos depende de la cartera de clientes y no entra en estas cuentas. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

07 Clasificación inteligente del correo

El buzón general **se organiza solo**: cada correo se lee, se clasifica, se convierte en tarea y llega a quien lo resuelve, con un borrador de respuesta listo.

EL PROBLEMA

Un buzón compartido con cientos de correos al día. Alguien pasa las mañanas leyendo, reenviando y respondiendo a las mismas preguntas. En medio de todo eso, los asuntos urgentes se pierden.

CÓMO FUNCIONA

Lee
Asunto, texto y adjuntos.

Clasifica
Tipo, cliente y urgencia.

Crea la tarea
En la agenda del equipo, marcada como hecha por la IA.

Encamina
A quien lo resuelve, con borrador de respuesta.



QUÉ CAMBIA

- Tras leer, crea la tarea en Google Tasks, Microsoft To Do, Asana o la herramienta del equipo, identificada como creada por la IA
- Lo urgente aparece destacado; lo demás, con plazo y prioridad
- Adjuntos guardados en la carpeta correcta, con el nombre correcto
- Borradores con el tono de la empresa: la persona solo aprueba
- Funciona con Outlook/Microsoft 365, Gmail y otros buzones

IDEAL PARA

Administración de fincas · Seguros · Transitarios · Asesorías · Despachos · Inmobiliarias · Servicios públicos

Cualquier equipo con un buzón compartido

ESCENARIO DE IMPACTO

Fincas Lumiar · administración de fincas · ~150 correos al día

	ANTES	DESPUÉS
Clasificación manual	~2,5 h al día	**~40 min al día**
Correo hasta llegar a quien resuelve	Hasta 1 día	**Minutos**
Asuntos urgentes	Perdidos en el buzón	**Tarea destacada en la agenda**

≈ 40 h
liberadas al mes

Minutos
hasta llegar a quien resuelve

100%
de los correos con tarea y responsable

Cómo se llega aquí: (2,5 h – 0,67 h) × 22 días laborables ≈ 40 h/mes. Las respuestas nunca se envían sin aprobación, salvo en los casos que la empresa defina como automáticos. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

08 Propuestas y presupuestos en minutos

A partir de una visita, de notas o de un audio, la propuesta sale **completa y con la imagen de la empresa el mismo día**. Y el seguimiento es automático.

EL PROBLEMA

Cada presupuesto lleva horas: reunir mediciones, consultar precios, redactar, dar formato. Sale días después de la visita, cuando el cliente ya ha recibido otros. Después, nadie llama para preguntar si se ha aceptado.

CÓMO FUNCIONA

Recoge
Notas, fotos o audio de la visita.

Calcula
Con la tarifa y los márgenes de la empresa.

Genera
Propuesta maquetada, lista para revisar.

Sigue
Recordatorios a los 3 y a los 7 días.



QUÉ CAMBIA

- Propuesta enviada el día de la visita, no tres días después
- Precios y márgenes siempre de la tarifa vigente, sin olvidos
- Imagen profesional y coherente en todas las propuestas
- Seguimiento automático hasta que hay respuesta
- Histórico de tasas de aceptación por tipo de servicio

IDEAL PARA

Reformas · Climatización · Eventos · Cerrajería · Carpintería · Imprentas · Consultoría

Cualquier empresa que hace presupuestos a medida

ESCENARIO DE IMPACTO

Obras Mendes · reformas · ~30 presupuestos al mes

	ANTES	DESPUÉS
Tiempo por presupuesto	~4 horas	**~45 minutos**
Plazo de envío al cliente	~3 días	**El mismo día**
Presupuestos sin seguimiento	La mayoría	**Ninguno**

–97 h
al mes en presupuestos

Mismo día
envío de la propuesta

100%
de las propuestas con seguimiento

Cómo se llega aquí: 30 presupuestos × (4 h – 0,75 h) ≈ 97 h/mes. La propuesta del ejemplo (cocina de ~9 m², ~740 €/m²) sigue los precios de mercado en Portugal: unos 800 €/m² y ~4.000 € para 5 m² (Habitissimo, 2026). El importe final siempre lo revisa una persona. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.



03

FAMILIA DE SOLUCIONES

Gestión y Conocimiento

Las cifras del negocio cada día, no solo a final de mes. Y el conocimiento de la empresa al alcance de quien lo necesita.

09 Panel de gestión y previsión de tesorería

10 Asistente interno de la empresa

11 Stock correcto y pedidos sin hojas de Excel

09 Panel de gestión y previsión de tesorería

Ventas, márgenes, costes y tesorería **actualizados cada día**, en un panel sencillo, con previsión a corto plazo y alertas cuando algo se sale de lo normal.

EL PROBLEMA

Las cifras del mes llegan a mediados del mes siguiente, cuando ya no se puede corregir nada. Las decisiones se toman por intuición y la tesorería solo se ve cuando ya aprieta.

CÓMO FUNCIONA

Conecta
ERP, facturación, banco y TPV.

Limpia
Datos ordenados y coherentes.

Muestra y prevé
Panel diario y previsión a corto plazo.

Alerta
Desvíos de margen, costes o caja.



QUÉ CAMBIA

- Margen por producto, tienda, cliente o proyecto
- Previsión a corto plazo con estacionalidad e indicadores macroeconómicos: inflación, confianza del consumidor, precio de materias primas
- Tesorería prevista a 13 semanas, actualizada cada día
- Informe semanal por correo a la dirección, o cuando se solicite
- Alertas automáticas y acceso desde el móvil, sin instalar nada

IDEAL PARA

Restauración · Comercio · Construcción · Industria · Servicios · Franquicias · Distribución

Cualquier empresa que quiere decidir con cifras

ESCENARIO DE IMPACTO

Grupo Tasca Velha · 3 restaurantes · facturación ~80.000 €/mes

	ANTES	DESPUÉS
Cifras del mes disponibles	Día 15 del mes siguiente	**Cada día**
Coste de mercancía	33% de las ventas	**31% de las ventas**
Previsión de ventas y tesorería	No existía	**4 y 13 semanas, diaria**

≈ 1.600 €
de margen más al mes

Diario
en lugar de mensual

13 sem.
de tesorería a la vista

Cómo se llega aquí: 80.000 € × 2 puntos porcentuales ≈ 1.600 €/mes. En restauración, el coste de mercancía suele estar entre el 28% y el 35% de las ventas; la mejora sale de lo que los datos hacen visible: mermas por local, subidas de precio de proveedores y platos con poco margen. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

10 Asistente interno de la empresa

Un asistente que **conoce los manuales, procedimientos e históricos** de la empresa y responde al equipo en segundos, siempre indicando la fuente.

EL PROBLEMA

El conocimiento está repartido entre carpetas, correos y la cabeza de dos o tres personas. El equipo interrumpe a los responsables a todas horas y cada persona nueva tarda semanas en ser autónoma.

CÓMO FUNCIONA

Reúne
Manuales, procedimientos, fichas e históricos.

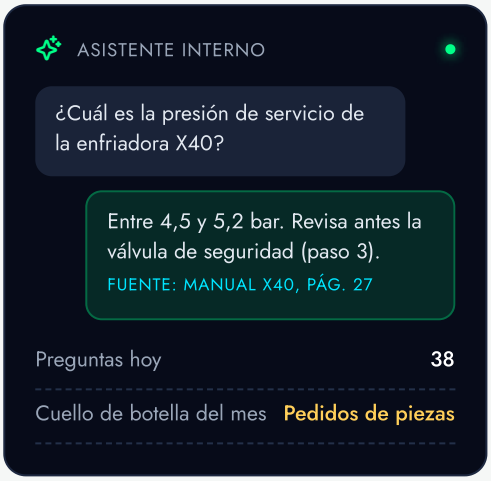
Busca
Encuentra la respuesta en el documento correcto.

Responde
En lenguaje sencillo, con la fuente.

Protege
Cada persona solo ve lo que puede ver.

QUÉ CAMBIA

- Respuestas con el documento de origen, para comprobarlas
- En el canal que la empresa ya usa: Teams, Google Chat, Slack, WhatsApp, móvil u otros
- Permisos por puesto: el técnico no ve el área financiera
- Se actualiza cuando cambian los documentos
- Informe mensual con sugerencias de eficiencia: muestra los cuellos de botella más directos y cómo resolverlos, sin tocar las preferencias de la empresa



IDEAL PARA

Mantenimiento · Industria · Salud · Comercio · Logística · Franquicias · Servicios técnicos

Cualquier equipo que depende de procedimientos

ESCENARIO DE IMPACTO

TecniFrío · mantenimiento técnico · 25 técnicos en campo

	ANTES	DESPUÉS
Preguntas a los responsables	~40 al día, ~6 min cada una	**Respondidas por el asistente**
Incorporación de un técnico	~6 semanas	**~3 semanas**
Buscar un manual	Carpetas y correos	**Una pregunta en el móvil**

≈ 4 h
al día de responsables liberadas

–50%
en el tiempo de incorporación

Con fuente
en todas las respuestas

Cómo se llega aquí: 40 preguntas × 6 min = 240 min/día. El asistente responde solo con los documentos de la empresa; cuando no encuentra la respuesta, lo dice y la deriva. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

11 Stock correcto y pedidos sin hojas de Excel

El stock del sistema por fin **coincide con el de la estantería**, las diferencias aparecen el mismo día y los pedidos salen de las ventas reales.

EL PROBLEMA

El stock del sistema rara vez coincide con la estantería. El inventario obliga a cerrar la tienda, los pedidos salen de un Excel que solo entiende una persona y los errores aparecen cuando el cliente pide algo y no lo hay.

CÓMO FUNCIONA

Lee ventas y stock
Del sistema que la empresa ya usa.

Comprueba
Diferencias, entradas sin registrar y mermas.

Sugiere
Pedido por proveedor, para aprobar.

Avisa
Roturas, caducidades y stock parado.



QUÉ CAMBIA

- Se adapta al sistema que la empresa ya usa: ERP, TPV, tienda online o incluso hojas de Excel
- Recuentos rápidos por zona, en lugar de cerrar la tienda para inventario
- Diferencias de stock señaladas el día que se producen
- Pedido sugerido con mínimos y plazos de cada proveedor, siempre aprobado por una persona
- Alertas de caducidad y de artículos sin movimiento

IDEAL PARA

Comercio · E-commerce · Distribución · Farmacias · Materiales · Restauración · Recambios

Cualquier empresa con stock que gestionar

ESCENARIO DE IMPACTO

Eletro Sado · material eléctrico con venta online · ~2.000 referencias

	ANTES	DESPUÉS
Diferencias sistema / estantería	En el inventario anual	**Señaladas el mismo día**
Inventario	2 días con la tienda cerrada	**Recuentos rotativos de 20 min**
Referencias en rotura	9%	**4%**
Pedidos a proveedores	Hoja de Excel, los viernes	**Sugeridos por las ventas reales**

–55%
roturas de stock

0 días
de tienda cerrada por inventario

≈ 5 h
semanales ahorradas en pedidos

Cómo se llega aquí: roturas del 9% al 4% = reducción del 55%. Los recuentos rotativos cubren todas las referencias a lo largo del año. La previsión usa el histórico de ventas, la temporada y los plazos de cada proveedor. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.



04

FAMILIA DE SOLUCIONES

Presencia Digital

Una web rápida que explica bien lo que hace la empresa y campañas medidas al euro. El punto de partida de todo lo demás.

12 Web que vende y tráfico medido

12 Web que vende y tráfico medido

Una web rápida, clara y preparada para convertir, con **campañas medidas al euro** y conectada a todas las automatizaciones de este catálogo.

EL PROBLEMA

La web existe, pero es lenta, no explica bien lo que hace la empresa y no genera contactos. Se invierte en anuncios sin saber cuánto cuesta cada cliente.

CÓMO FUNCIONA

Posiciona
Mensaje y oferta claros.

Construye
Web rápida, móvil y con SEO.

Promociona
Google y Meta Ads, con pruebas.

Mide
Coste por contacto y por cliente.

QUÉ CAMBIA

- Web publicada en pocos días, con una vista previa en 2 días laborables como máximo
- Carga en menos de 2 segundos en el móvil
- Formularios y WhatsApp conectados al CRM y al seguimiento automático
- Panel con el coste de cada contacto y de cada cliente
- Cumplimiento del RGPD: cookies, consentimientos y política de privacidad



IDEAL PARA

Academias · Clínicas · Servicios · Turismo · Restauración · Comercio local · Profesionales

Cualquier empresa que quiere que la encuentren

ESCENARIO DE IMPACTO

Speak Up · academia de idiomas local · sin presencia online relevante

	ANTES	DESPUÉS
Peticiones de información online	~5 al mes	**~45 al mes**
Coste por contacto	Desconocido	**≈ 20 € (900 €/mes en anuncios)**
Tiempo de carga	> 4 segundos	**< 1,5 segundos**

×9
peticiones de información

≈ 20 €
por contacto

2 días
laborables, como máximo, hasta la vista previa

Cómo se llega aquí: 900 € de anuncios ÷ 45 contactos = 20 € por contacto, por debajo de la media mundial de Google Ads en 2025 (≈ 70 USD por contacto, Search Engine Land). En Portugal, el coste por clic ronda el 56% del de EE. UU. Cada contacto entra de inmediato en el seguimiento automático. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

05

FAMILIA DE SOLUCIONES

Sector Público

Problemas que cualquier ayuntamiento reconoce, resueltos con herramientas que los ciudadanos ya usan. Proyectos pequeños, contratables como contrato menor o adjudicación directa, sin licitación.

13 Atención y trámites en el ayuntamiento

14 Incidencias en la vía pública por WhatsApp

TAMBIÉN A GRAN ESCALA

- Revisión de solicitudes de urbanismo, avisando de los documentos que faltan
- Actas de plenos y juntas a partir de la grabación, listas para revisar
- Asistente interno con las ordenanzas y procedimientos municipales

13 Atención y trámites en el ayuntamiento

Certificados, volantes y citas pedidos por teléfono, WhatsApp o correo, **a cualquier hora**, con la solicitud ya preparada cuando el ciudadano llega al mostrador.

EL PROBLEMA

Dos o tres funcionarios en el mostrador y el teléfono sin parar. Gran parte de las llamadas son para saber horarios, qué documentos llevar o si el certificado ya está listo. Quien llega sin los papeles correctos tiene que volver otro día.

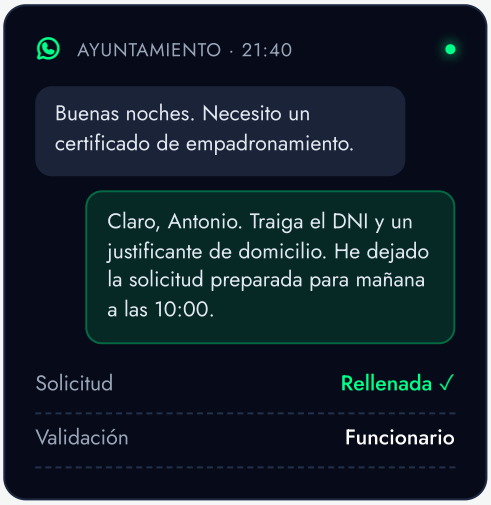
CÓMO FUNCIONA

Pide
Teléfono, WhatsApp, correo o web.

Aclara
Documentos, horarios y tasas.

Prepara
Solicitud rellenada para que el funcionario la valide.

Avisa
Cuando el documento está listo.



QUÉ CAMBIA

- ✓ Respuesta inmediata a las preguntas que se repiten cada día
- ✓ Menos visitas al mostrador: el ciudadano llega con todo lo que necesita
- ✓ El funcionario valida y firma; la IA no decide nada sola
- ✓ Aviso por SMS o WhatsApp cuando la solicitud está lista
- ✓ Proyecto de importe reducido, contratable como contrato menor, sin licitación

IDEAL PARA

Ayuntamientos · Juntas de distrito · Servicios municipales · Entidades sociales · Colegios públicos

Cualquier servicio público con mostrador

ESCENARIO DE IMPACTO

Ayuntamiento urbano · ~20.000 habitantes · ~1.200 llamadas y ~450 trámites/mes

	ANTES	DESPUÉS
Llamadas para información sencilla	~60% del teléfono	**Respondidas por la IA**
Ciudadanos que vuelven por falta de documentos	~1 de cada 5	**~1 de cada 20**
Aviso de documento listo	Llamada del funcionario	**Automático**

≈ 55 h
de mostrador y teléfono liberadas al mes

–75%
de visitas repetidas

24 h
para pedir y resolver dudas

Cómo se llega aquí: 1.200 llamadas × 60% = 720 × 4 min ≈ 48 h; 450 trámites × (20% – 5%) ≈ 68 visitas evitadas × 6 min ≈ 7 h. Total ≈ 55 h/mes. El importe queda por debajo de los límites del contrato menor (Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público). Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.



14 Incidencias en la vía pública por WhatsApp

El vecino envía **una foto y la ubicación**. La incidencia va directamente al servicio correcto y el vecino recibe aviso cuando queda resuelta.

EL PROBLEMA

Baches, farolas apagadas, basura sin recoger. Las quejas llegan por teléfono, correo o en el mostrador, sin dirección exacta ni foto. Alguien tiene que registrarlas, ir a comprobarlas y reenviarlas. El vecino nunca sabe si alguien se ha hecho cargo.

CÓMO FUNCIONA

Comunica
Foto y ubicación por WhatsApp.

Clasifica
Tipo, urgencia, zona y duplicados.

Encamina
Al servicio o contrata responsable, con mapa.

Informa
El vecino lo sigue hasta la resolución.

NUEVA INCIDENCIA · 08:42

foto · Bache grande delante del colegio.

Tipo	Pavimento
Ubicación (GPS)	C/ de la Escuela, 14
Encaminada	Obras municipales ✓
Vecino	Avisado ✓

IDEAL PARA

- Ayuntamientos
- Juntas de distrito
- Servicios municipales
- Empresas municipales
- Cualquier entidad que cuida el espacio público

QUÉ CAMBIA

- ✓ Sin aplicación que instalar: funciona en el WhatsApp que todo el mundo ya tiene
- ✓ Las quejas repetidas se agrupan en una sola incidencia, con el número de avisos
- ✓ Mapa de incidencias por tipo y zona, para planificar las brigadas
- ✓ Plazos de resolución medidos por servicio
- ✓ Empieza en un distrito y se amplía a todo el municipio

ESCENARIO DE IMPACTO

Municipio de ~60.000 habitantes · ~350 incidencias al mes

	ANTES	DESPUÉS
Tiempo hasta llegar al servicio correcto	Hasta 3 días	**Minutos**
Desplazamientos solo para confirmar el lugar	~1 de cada 3	**~1 de cada 10**
Vecinos informados del resultado	Rara vez	**Siempre**

Minutos
hasta el servicio responsable

≈ 80
desplazamientos evitados al mes

100%
de los vecinos con respuesta

Cómo se llega aquí: 350 incidencias × (33% – 10%) ≈ 80 desplazamientos de comprobación evitados, porque la foto y la ubicación GPS llegan con el aviso. Contratable como contrato menor. Valores de referencia de Portugal: varían de una región a otra (Lisboa no es Santarém) y de una empresa a otra.

SEGURIDAD Y CUMPLIMIENTO

Inteligencia artificial dentro de las reglas.

Cada solución cumple la legislación europea, española y portuguesa desde el primer día. No es un añadido al final.

RGPD y datos en la UE

Datos tratados en infraestructura de la Unión Europea, con contratos de encargado del tratamiento y accesos por puesto.

Reglamento Europeo de IA

Desde el 2 de agosto de 2026, quien habla con una IA tiene que saberlo (art. 50). Lo hacemos con naturalidad: una frase corta al principio, sin tono de máquina, y una respuesta clara cada vez que alguien pregunta.

Todo lo que hace la IA queda registrado

Cada llamada, conversación, cita o tarea creada por la IA queda en un registro, identificada como suya. Así se comprueba que trabaja bien.

Acompañamiento del equipo

Durante la construcción, alguien de la empresa acompaña siempre nuestro trabajo en los sistemas. Es obligatorio, por la seguridad de los datos y del proceso.

Decisión humana

La IA prepara, sugiere y ejecuta la rutina. Pagos, precios finales, riesgo de clientes y casos delicados los valida siempre una persona.

Comunicaciones comerciales

Mensajes a particulares solo con consentimiento previo (LSSI, art. 21) y opción de baja en cada envío.

Grabación de llamadas

Solo con información y consentimiento de quien llama, y con plazos de conservación definidos. Sin consentimiento, queda solo el resumen escrito.

Sector público

Proyectos dimensionados como contrato menor, con documentación completa para la contratación y el archivo.

Ahurabi

SIGUIENTE PASO

¿Tiene un proceso que le roba horas?

En 45 minutos vemos dónde pierde su empresa más tiempo y dinero. Y le decimos con franqueza si la automatización compensa.

DIAGNÓSTICO GRATUITO · SIN COMPROMISO

01 **Conversación de 45 minutos**, online o presencial, sobre objetivos, sistemas y rutinas.

02 **Mapa de oportunidades** con las 2 o 3 automatizaciones de mayor impacto y el tiempo y el dinero que liberan.

03 **Propuesta clara**, con plazo, inversión y los indicadores que demostrarán el resultado.

ahurabi.com

contacto@ahurabi.com

Portugal