BRANDING MATIC

APLICANDO IA · PROYECTOS

No enseñamos maquetas. Enseñamos sistemas que ya trabajan.

Agentes de IA atendiendo y acompañando a viajeros. Un formulario de un sector regulado convertido en un árbol de decisiones. Una digitalización industrial auditada antes de abrirse. Y un curso del que salió un cliente.

Brandingmatic
Consultoría de inteligencia artificial aplicada · Pamplona, España

PORTFOLIO DE PROYECTOS
Noviembre 2026

EN UNA PÁGINA

Cinco proyectos.
Cinco formas de aplicar la IA.

01 Agencia de viajes boutique	Dos agentes de IA en producción, Alma y Atlas, y una app propia que calcula las tarifas y gestiona los agentes. Del mapa del flujo real de trabajo a un sistema funcionando.
02 Asesoría financiera	Captación en un sector regulado por MiFID II: reparto de oportunidades revisado de forma adversarial, el árbol de decisiones de un simple botón de formulario y el análisis regulatorio del uso de IA en las comunicaciones.
03 Empresa industrial	De una web en Odoo y un catálogo a medias a una web y una app nuevas: recorrido del cliente, catálogo a la altura de los grandes, galerías dinámicas y zona de clientes, auditado antes de abrir.
04 Curso IA para empresarios	Un intensivo de 12 horas y un curso de 26 horas en directo. Uno de los alumnos acabó siendo el cliente del proyecto 03.
05 Desarrollos propios	Una plataforma de producción de contenidos con validación humana y una IA local para documentación sensible.

2
Agentes de IA en producción, con nombre y carácter propios.

MiFID II
Captación y comunicación diseñadas para un sector regulado.

Auditado
Los sistemas con datos de estos proyectos pasan una revisión de seguridad antes de abrirse.

Sobre los datos. Por confidencialidad, describimos a los clientes por su sector; los nombres se facilitan con su permiso. No incluimos cifras de resultados que no estén medidas.

PROYECTO 01 · TURISMO PREMIUM

Agencia de viajes boutique

Dos agentes de IA y una app propia, en producción

> **Antes del viaje responde Alma. Durante el viaje acompaña Atlas. Y el equipo lo gestiona todo desde su propia app.**

SITUACIÓN

Una agencia de viajes a medida que había crecido de cero a cien desde el primer día, con muchos procesos provisionales. Tenía que atender a cada viajero con su carácter, acompañarlo también durante el viaje y preparar propuestas con tarifas.

CÓMO EMPEZAMOS

Partimos de su briefing y de varias reuniones para documentar el flujo real de trabajo, de la primera consulta al final del viaje. Sobre ese mapa propusimos qué automatizar y en qué orden.

LA DEMO QUE LO EXPLICÓ TODO

Antes de construir, preparamos un agente de prueba con un destino bien documentado y otro sin preparar. Al usarlo, el cliente vio por sí mismo por qué la base de conocimiento lo decide todo.

EN PRODUCCIÓN

Alma

Agente de atención al cliente. Conoce los destinos y habla con el carácter de la agencia. Funciona en Telegram y está pasando a WhatsApp.

EN PRODUCCIÓN

Atlas

Acompaña a cada viajero en tiempo real con el itinerario de su propio viaje. Ya ha acompañado los últimos viajes, y el equipo lo ajusta con cada uno.

EN PRODUCCIÓN

La app

El tarificador con el que el equipo prepara las propuestas y el panel desde el que gestiona a Alma y a Atlas.

PROYECTO 01 · CÓMO ESTÁ CONSTRUIDO

Lo que no se ve también se diseña.

El recorrido del viajero

Consulta	Alma	Propuesta	Itinerario	Atlas
El viajero escribe a la agencia.	Atiende, orienta y recoge lo necesario.	El equipo la prepara con el tarificador.	El PDF del viaje se convierte en datos.	Acompaña al viajero durante el viaje.

ITINERARIOS

Del PDF a datos que la IA entiende

Cada itinerario que la agencia recibe en PDF se convierte en datos estructurados y en un desglose revisable antes de cargarse. Atlas trabaja siempre sobre el viaje real del cliente.

MEMORIA POR VIAJE

Ningún viaje se mezcla con otro

Cada conversación queda ligada a su viajero y a su viaje. Si alguien hace varios viajes, Atlas no confunde uno con otro.

PERMISOS

Cada perfil ve lo suyo

Dirección, equipo comercial y equipo técnico tienen permisos distintos. El equipo trabaja con propuestas y clientes, pero no ve la configuración de los agentes.

SEGURIDAD

Base de datos auditada

Antes de producción auditamos las reglas de acceso de la base de datos en busca de huecos, solapamientos y riesgos de protección de datos, y corregimos lo encontrado.

Siguiente fase: formar al equipo para usar la IA en todo su trabajo, no solo con los agentes.

Con qué: n8n, Supabase, Clientify, Telegram y WhatsApp.

LO QUE APRENDIMOS

Los agentes funcionan cuando tienen la personalidad de la empresa y el equipo los ajusta con cada viaje real.

PROYECTO 02 · SERVICIOS FINANCIEROS REGULADOS

02

Asesoría financiera

Sector regulado por MiFID II · Captación, CRM y contenidos

> **En un sector regulado, una oportunidad que llega a la persona equivocada no es solo un error comercial.**

SITUACIÓN

Una asesoría financiera, regulada por MiFID II, que asesora pero nunca ejecuta operaciones por sus clientes. Recibe contactos por varios formularios, cada uno con un servicio distinto, y cada contacto debe llegar al asesor que corresponde.

INTERVENCIÓN

Diseñamos el reparto automático de oportunidades en el CRM, con el consentimiento de datos como paso obligatorio, y lo sometimos a una revisión adversarial antes de ponerlo en marcha.

ENTREGABLES

- Tres formularios conectados al CRM
- Reparto por servicio y por perfil
- Consentimiento RGPD antes de crear la oportunidad
- Secuencia de bienvenida por línea de servicio
- Sistema de contenidos para LinkedIn

Cómo se reparte cada oportunidad

Servicio para empresas (CFO)	**Asesor sénior**	Siempre, sea cual sea el patrimonio.
Banca privada	**Según patrimonio**	Por encima de un umbral, asesor sénior; por debajo, el resto del equipo.
Resto de servicios	**Equipo de asesoría**	Independientemente del patrimonio declarado.
Sin consentimiento	**No se crea**	Sin aceptación de la política de datos no hay oportunidad ni secuencia.

LO QUE ENCONTRÓ LA REVISIÓN

Cinco tipos de fallo antes de lanzar. El más serio, silencioso: con una regla plana, un contacto fiscal con patrimonio alto habría ido al asesor equivocado. Se rehízo la lógica empezando por el servicio.

Y LO QUE SE QUITÓ

Una segunda pasada eliminó cinco piezas que no aportaban: ramas duplicadas, campos que nadie usaba y pasos que podían esperar a después del lanzamiento.

PROYECTO 02 · CUMPLIMIENTO

Un simple botón de formulario. Un árbol de decisiones.

En un sector regulado, hasta el botón de contacto tiene consecuencias. Documentamos en un acta todo lo que había que decidir antes de elegir qué botón poner, y por qué.

1
¿Qué pieza es?
Esta pieza, sola y sin contexto, ¿qué clase de comunicación es?

2
¿Quién está al otro lado?
¿Qué espera y qué puede interpretar quien la ve?

3
¿Qué pasa después del clic?
¿A qué cadena de procesos abre la puerta?

PREGUNTA
¿El botón en sí es una pieza regulada?

No

PREGUNTA
Entonces, ¿qué pasa después del clic?

Depende del escenario: atención presencial o proceso 100 % digital

CONTEXTO REAL
Qué flujo existe hoy detrás del formulario y quién responde

RECOMENDACIÓN
«Visitar sitio web» mientras no exista el flujo completo; «Contactar» cuando esté listo.

IA en las comunicaciones. Además, analizamos qué implica usar IA para producir comunicaciones en un sector supervisado: quién responde ante el supervisor, qué revisión humana necesita cada pieza antes de publicarse y qué debe quedar documentado.

LO QUE APRENDIMOS

La pregunta no es qué botón queda mejor, sino qué obligaciones se activan después del clic.

PROYECTO 03 · INDUSTRIA

Empresa industrial

03

De una web en Odoo y un catálogo a medias a una web y una app nuevas

> **El cliente llegó desde nuestro curso para empresarios. Salió con su empresa digitalizada de punta a punta.**

ANTES

Una web y un catálogo a medias

Una web hecha en Odoo que no contaba bien lo que la empresa vende, un catálogo sin terminar y ninguna forma sencilla de cambiar las imágenes de la web.

AHORA

Una web y una app pensadas para su cliente

Web rehecha desde el recorrido de su cliente, catálogo completo con las funciones de los mejores de su sector, galerías que el equipo gestiona solo y una zona privada para clientes.

Lo que hicimos

WEB

Rehecha desde el cliente

Partimos del recorrido de compra de su cliente y de sus audiencias para decidir qué secciones necesita la web y qué cuenta cada una.

CATÁLOGO

A la altura de los grandes

Revisamos qué hacían los mejores competidores e igualamos sus funciones. Solo le falta tener imágenes de cada producto, que los grandes fabricantes sí tienen.

GALERÍAS

Imágenes que gestiona el equipo

Un sistema automatizado de galerías dinámicas: el equipo elige qué imágenes van en cada sitio de la web sin depender de nadie.

ZONA DE CLIENTES

Acceso privado

Una zona de usuarios para clientes, probada y funcionando.

COMERCIAL

Estrategia, CRM y redes

La estrategia digital, el CRM y las redes sociales, que hoy lleva su propio equipo.

IDIOMAS

Preparada para crecer

Contenidos preparados también para otros idiomas.

PROYECTO 03 · ANTES DE ABRIR

Una digitalización completa también se audita.

Una web con catálogo, zona de clientes y datos no se abre sin revisarla. Hicimos dos auditorías antes de darla por buena.

Cómo se construyó

Estrategia	Web y app	Catálogo	Zona de clientes	Auditoría
Audiencias y recorrido de compra.	Secciones pensadas para cada audiencia.	Funciones de los mejores del sector.	Acceso privado para cada cliente.	Seguridad, arquitectura y web.

AUDITORÍA DE SEGURIDAD Y ARQUITECTURA

Revisión adversarial

Revisamos la base de datos y la arquitectura como lo haría un atacante, con cada hallazgo clasificado por gravedad. La protección real de los datos se apoya en las reglas de la base de datos, no en lo que ve el navegador.

AUDITORÍA DE LA WEB

Lo que ve el cliente

También revisamos la parte visible: bloqueos en móvil, validación de enlaces y carencias de posicionamiento en buscadores.

Con qué: CRM VentIA, React, Supabase y Vercel.

LO QUE APRENDIMOS

Una solución industrial tiene que respetar el vocabulario y la forma de vender de su sector.

PROYECTO 04 · FORMACIÓN

Curso IA para empresarios

Comunidad de empresarios · 2025-2026

> **Enseñamos la IA igual que la aplicamos: con el negocio de cada alumno encima de la mesa.**

PRIMERO · INTENSIVO

12 horas

Una jornada completa de 6 horas y dos medias jornadas de seguimiento de 3 horas.

DESPUÉS · CURSO CONTINUADO

26 horas

Trece clases de dos horas, en directo y online.

2

Programas: intensivo y curso continuado.

16

Sesiones en directo en total.

38 h

De formación impartida.

QUÉ HICIMOS

Diseñamos e impartimos la formación como profesor-instructor: primero un intensivo y después un curso continuado, siempre en directo, con casos del propio negocio de los alumnos.

QUÉ PASÓ DESPUÉS

Uno de los alumnos nos encargó la digitalización completa de su empresa industrial: es el proyecto 03 de este portfolio.

TAMBIÉN EN EMPRESA

En cada implantación formamos al equipo del cliente para que sepa manejar, supervisar y sacar partido a lo que se le entrega.

Y EN MENTORÍA

Acompañamos a perfiles técnicos a pensar en modo agente: primero el objetivo, después el conocimiento, las instrucciones y las capacidades.

LO QUE APRENDIMOS

La formación funciona cuando cada alumno sale con algo aplicado a su propio negocio.

PROYECTO 05 · DESARROLLO PROPIO

Producción de contenidos con IA. Y con una persona al final.

Una plataforma propia que trabaja junto al CRM. Parte de la estrategia y las directrices de cada marca y produce textos e imágenes que nadie publica sin revisar.

El circuito de cada pieza

Estrategia
Directrices de marca y de cada red.

Generación
Textos e imágenes propuestos.

Revisión
Una persona valida o devuelve.

Aprendizaje
Lo rechazado vuelve con el motivo.

Publicación
Solo sale lo aprobado.

PROBADO CON DOS CLIENTES

Para varios clientes a la vez

Cada cliente tiene su propio conocimiento, sus directrices y sus permisos, separados del resto, y un límite de gasto propio.

EN REFUERZO DE SEGURIDAD

Auditada antes de crecer

Hemos pasado varias rondas de auditoría de las reglas de acceso, contrastando entre varias IAs, y seguimos reforzándola antes de abrirla a más clientes.

Con qué: Python, Supabase, la API de Claude, generación de imágenes y Metricool.

LO QUE APRENDIMOS

Una IA que publica en nombre de una empresa necesita siempre una persona que dé el visto bueno.

PROYECTO 05 · DESARROLLO PROPIO

IA local para documentación sensible.

Una herramienta que funciona en el propio equipo del profesional. Antes de usar un documento con cualquier IA, detecta los datos personales y los retira o sustituye en una copia de trabajo, que el profesional revisa. El análisis se hace en el equipo del despacho.

EN PILOTO

Con un despacho jurídico

Hemos hecho las reuniones de detección de necesidades con el despacho y su equipo. La puesta en marcha está prevista para enero de 2027.

PENSADA PARA MÁS SECTORES

Un núcleo común

El mismo núcleo sirve para salud, recursos humanos, asesorías y gestorías, administración de fincas o tercer sector: cualquiera que trabaje con documentos sensibles.

Cómo funciona

Documento
Se abre en el equipo del profesional.

Preparación
Se detectan y sustituyen los datos personales.

Uso con IA
Se trabaja con la copia ya revisada.

Registro
Queda constancia con sello de tiempo.

Con qué: aplicación de escritorio, modelos de IA en local y detección de datos personales.

LO QUE APRENDIMOS

La mejor protección de datos es la que no obliga al profesional a cambiar su forma de trabajar.

BRANDING MATIC

CONTACTO

¿Tu proyecto podría ser el siguiente?

Cuéntanos qué proceso te quita tiempo o qué quieres poner a funcionar. Lo vemos juntos y te decimos qué tiene sentido hacer primero.

CUÉNTANOS TU CASO

Déjanos tus datos en el formulario y te llamamos.

brandingmatic.com/contacto

Brandingmatic
ia@brandingmatic.com
brandingmatic.com · Pamplona, España

APLICANDO IA,
DEL CONCEPTO
AL RESULTADO