

WEBINAR · 24 DE SEPTIEMBRE DE 2026

IA y automatización en una pyme: lo que funciona de verdad

Una hora online y abierta sobre qué automatizar primero en una pyme, y qué no. Aquí están las ideas, las citas y la demo, con un enlace a cada momento de la grabación.

Joan Boluda Chova

Fundador de Fluxo Consulting

Bernat Pérez

Fundador de Berial Systems

FECHA

24 de septiembre de 2026

FORMATO

Online, en directo

GRABACIÓN

youtu.be/ozwRgBeh014

EN UNA PÁGINA

Lo que funciona de verdad: cinco ideas y una demo

Joan Boluda Chova abrió el webinar con el problema de fondo: la IA es un territorio muy amplio en el que se puede hacer todo, pero «luego cuando toca sacarle valor, pues no es tan fácil». [00:03:55](#)

01 Los huecos entre el ERP y el día a día

PÁG. 04

Un ERP es generalista y es la empresa la que se adapta a él. De los huecos que quedan, «la última milla», depende que el equipo lo use. [00:11:23](#)

02 Formar al equipo es la victoria rápida

PÁG. 05

Es lo que Bernat recomienda cuando una empresa no sabe qué hacer con la IA: enseñar a su propia gente a usarla bien. [00:26:41](#)

03 El trabajo automatizable está en el copiar y pegar

PÁG. 06

Sacar a mano la información de un PDF para llevarla a un Excel se hace a diario en despachos, asesorías o empresas de logística. [00:28:42](#)

04 Conectar antes que desarrollar

PÁG. 07

Antes de encargar software, unir lo que ya se usa. [00:41:05](#) Si el sistema central no se deja tocar, cambiar cómo le entran los datos. [00:49:52](#)

05 La llamada, en manos de una persona

PÁG. 08

Transcribir, informarse sobre el cliente o preparar el seguimiento se puede delegar en la IA. La llamada en outbound, todavía no. [00:52:18](#)

06 Una skill de seguimiento comercial

PÁG. 09

Cómo Joan convirtió una petición que repetía a diario en una skill que le deja los emails de seguimiento en borrador para repasarlos. [00:56:14](#)

**Ver la grabación completa**youtube.com/watch?v=ozwRgBeh014

LOS PONENTES

Quién habla

Se conocen desde el instituto y hoy se dedican a algo parecido: ayudar a pymes a aterrizar la IA. Joan, con un perfil más orientado a las ventas; Bernat, con uno más técnico. [00:08:36](#)

**Joan Boluda Chova**

Fundador de Fluxo Consulting

Monta los sistemas de venta y operaciones de pymes para que el negocio funcione sin depender de la memoria de nadie.

Viene de ventas y empezó a automatizar hace un año: primero con Make y n8n, después con Claude Code. [00:16:27](#)

**Bernat Pérez**

Fundador de Berial Systems

Consultor y formador de sistemas e IA para pymes. Define Berial Systems como «una pequeña boutique de transformación digital orientada a negocios, centralizada sobre todo en torno a inteligencia artificial y desarrollo de sistemas». [00:05:16](#)

Estudió Derecho, empezó como contable en una pequeña pyme y pasó por lo fiscal, los datos de negocio, los ERPs y el desarrollo propio. [00:06:38](#)

La grabación, momento a momento

Cada marca de tiempo abre el vídeo en ese punto.

[00:03:06](#) Bienvenida y de qué va el webinar[00:05:09](#) Bernat se presenta y cuenta su trayectoria[00:09:15](#) El ERP como regalo, y la última milla[00:13:41](#) El primer proyecto de Bernat: un script que complementa[00:16:27](#) Joan: de ventas a automatizar con IA[00:20:05](#) Agentes de voz y llamadas en frío[00:23:37](#) Berial Systems: primero, las personas[00:28:20](#) Lo documental: del PDF al Excel[00:32:26](#) Formar a la gente, y del LLM al desarrollo[00:35:18](#) Transcripciones, agentes y ventas B2B[00:40:37](#) Conectar antes que desarrollar[00:47:37](#) Los despachos y la aproximación satélite[00:51:27](#) Demo: la skill de seguimiento comercial[01:00:46](#) Cierre: «nunca va a ser el momento»

01 LA ÚLTIMA MILLA

Los huecos entre el ERP y el día a día

Joan abrió el tema con una imagen: un ERP es como un regalo que te gusta a ti y quizás no a quien lo recibe. 00:09:15

«Un ERP es algo que está hecho por un arquitecto, por un ingeniero, por un desarrollador que está muy bien, está muy organizado, pero tú te tienes que adaptar a él como empresa.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING ▶ 00:09:24

Bernat pasó bastante tiempo ayudando a varias empresas a implantar ERPs. Reconoce que están muy bien estructurados y que suelen entrar por los ojos a la dirección, que necesita ver el dato. Detrás hay ingenieros que entienden un negocio y un sector. Pero son generalistas, la empresa tiene que adaptarse a ellos y quedan huecos. A esos huecos los llama «la última milla». 00:11:21 No se trata de competir con los ERPs ni de sustituirlos.

«Está muy bien que el catálogo sea bonito, pero luego cuando bajas a la operativa del día a día, te encuentras multitud de problemas, muchísimos.»

BERNAT PÉREZ · BERAL SYSTEMS ▶ 00:12:04

Esa última milla es la que decide si la implantación funciona y el equipo la usa, o no. 00:12:35

Un caso: complementar, no sustituir

El primer proyecto de Bernat salió de una urgencia: una semana en que el equipo externo no estaba disponible y había algo que tenía que hacerse sí o sí. Lo resolvió dentro de la empresa, con unas cuatro o cinco mañanas y un script de unas 300 líneas. 00:15:01 El script se acoplaba a una integración con Shopify que ya existía y pasaba un par de campos y una serie de condiciones lógicas que la integración nativa no pasaba.

«No sustituía al ERP ni a ninguno de los sistemas, sino que complementaba lo que ya existía.»

BERNAT PÉREZ · BERAL SYSTEMS ▶ 00:15:28

Con la IA de hoy, calcula que ese script le habría llevado una mañana como mucho. 00:16:00

02 PRIMERO, LAS PERSONAS

Formar al equipo es la victoria rápida

Bernat ordena en pilares lo que ha visto funcionar en Berial Systems durante «tres tirando para cuatro» años. 00:24:40 La IA va dentro de esos pilares, porque «es una herramienta al final, como es un martillo, como es un destornillador, como es cualquier cosa que utilizas para solucionar un problema». 00:24:56 El primer pilar son las personas.

Hay una brecha entre lo que ya se puede hacer y lo que ve quien está en el día a día, con sus urgencias. 00:25:44 De ahí la formación específica: que un usuario que no es técnico pueda automatizar parte de sus tareas sin necesidad de personal especializado.

«Una ganancia rápida. Una victoria rápida. Y suelen ser donde recomendamos en las empresas cuando no saben qué hacer con la inteligencia artificial.»

BERNAT PÉREZ · BERAL SYSTEMS ▶ 00:26:35

Y formar no es darles acceso a Claude. Es enseñar a quienes ya conocen la empresa y sus procesos qué son las skills y los MCPs, buenas prácticas de prompting e incluso patrones para gestionar y crear procesos. 00:26:44

Cuando alguien se forma, cambia el chip

En el webinar se describió el momento en que la persona formada piensa: «si la inteligencia artificial me está ayudando aquí, significa que en esto otro me puede ayudar». 00:34:22 La formación no solo ahorra tiempo en una tarea: marca el guion para seguir optimizando. También se recordó que la legislación europea ya obliga a formar, y que se puede empezar por lo básico: usar bien un LLM sin que te filtre información. 00:32:34

«Normalmente una manera de entrar a trabajar y empezar a tener IA funcionando en la empresa con una rentabilidad inmediata es a través de formaciones.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING ▶ 01:02:25

03 PROCESOS

El trabajo automatizable está en el copiar y pegar

El segundo pilar de Bernat son los procesos, que para él salen del primero. [00:27:37](#) Han visto la IA funcionar, por ejemplo, en la clasificación de tickets y en el soporte al cliente de primer y segundo nivel. [00:28:00](#)

«Hay tareas y procesos que son simplemente un Excel, un PDF y extraer la información manualmente del PDF al Excel. Y esto se hace diariamente en empresas de toda España, muchas, muchas veces.»

BERNAT PÉREZ · SERIAL SYSTEMS [▶ 00:28:36](#)

Pasa en despachos y asesorías, en transporte y logística y en muchos otros sectores. Es un caso fácil de detectar, como el de juntar varios PDFs en uno, y para Bernat lo documental es donde hoy hay más trabajo automatizable. [00:29:13](#) Administración suele ser el primer departamento que se ataca: siempre tiene algo montado, porque tiene que funcionar, y a la vez tiene mucho por optimizar. [00:31:17](#)

Tres escalones, y subir solo cuando toca

ESCALÓN 1

Usar bien un LLM

Más allá de pedirle que redacte un correo, y sin que te filtre información. [00:32:44](#)

ESCALÓN 2

Crear una skill

«Básicamente una semiautomatización», que ya soluciona muchas papeletas. [00:32:57](#)

ESCALÓN 3

Un desarrollo a medida

Cuando el proceso tiene más usuarios y se puede escalar: apretar un botón, con mecanismos deterministas. [00:33:05](#)

El motivo del tercer escalón: un LLM es estocástico, y en un proceso que se repite puede alucinar, dar un resultado que no toca y causar pérdidas. [00:33:28](#) Por eso lo que va a producción se revisa.

«Cuando tienes que poner un proceso en una empresa en producción que hay dinerito en juego, hombre, ahí hay que revisar a ver que las líneas estén bien escritas.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING [▶ 00:18:04](#)

04 CONECTAR

Conectar antes que desarrollar

Entre usar un LLM con skills y encargar un desarrollo propio hay un punto intermedio que muchas veces basta: conectar las herramientas que la empresa ya tiene y que ya funcionan. 00:41:05

El ejemplo del webinar: si usas Granola para las notas de voz y HubSpot como CRM, se pueden conectar para que cada reunión quede registrada en el CRM. 00:41:15

«Al final el trabajo de consultor es entender qué es lo que hay, entender qué es lo que se puede reciclar y hacer un super Frankenstein entre todo que funcione bien.»

EN EL WEBINAR ▶ 00:41:30

El desarrollo propio merece la pena cuando no existen formas de conectar y la empresa no tiene perfiles internos que ayuden. 00:43:53 Para conectar hay herramientas como n8n, Make o Power Automate. 00:44:08 Y lo que va a marcar esta década en las empresas, se dijo, «es la conexión, no es el desarrollo». 00:44:42

Cuando el sistema central no se puede tocar

Bernat puso el ejemplo de los despachos contables y fiscales. Ahí hay un programa muy extendido, instalado en un servidor interno de la empresa, sin las herramientas de conectividad que tienen otros sistemas y bastante central en la operativa del despacho. 00:48:07 Su propuesta es la «aproximación satélite»: no ponerse a desarrollar el sistema, sino ir a un proceso concreto. 00:49:31

«Si sabes que tu sistema central ERP admite importaciones, pues en vez de estar modificando el sistema central, modifica tu forma de ingerir los datos dentro del sistema.»

BERNAT PÉREZ · SERIAL SYSTEMS ▶ 00:49:52

Por ejemplo, generar con IA un Excel e importarlo en vez de teclear los registros uno a uno. 00:50:09 Mucha gente cree que digitalizarse exige una gran inversión y 8 meses sin tocar el sistema. 00:50:22 Para Bernat, «quizás no tienes que cambiar las ruedas de coche en marcha»: se añade por encima, y la implantación grande llega cuando ya hay experiencia. 00:50:47

05 VENTAS

La llamada, en manos de una persona

«El factor humano todavía es clave, sobre todo hablando de las ventas, que es lo que es mi especialidad.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING ▶ 00:23:10

Parte del proceso comercial se puede escalar, pero tomar la decisión y hacer sentir la emoción que lleva a cambiar siguen teniendo un componente muy humano. 00:23:17

Con los agentes de voz, si es el cliente quien llama, quizás tenga más paciencia con un robot. Pero cuando eres tú quien llama, la IA todavía no tiene una voz tan profesional que capte la atención, y la conversión caería mucho. 00:20:27 En el webinar se añadió que el outbound es de las partes más humanas del proceso comercial: hay que provocar una emoción que invite a seguir hablando. 00:21:12

Con las secuencias automáticas pasa algo parecido. Te entregan un lead «calentito», pero «la conversión es mucho más baja porque tú no estás haciendo algo personalizado y humano en las primeras interacciones». 00:38:20 Muchos se caen por el camino y la marca sale perjudicada. 00:38:35

Quién hace qué

LO HACE UNA PERSONA

- La llamada en outbound. En B2B, lo primero es llamar. 00:39:05
- Las llamadas entre un seguimiento y otro, para mantener la conversación humana. 00:39:09
- El último repaso a cada email de seguimiento antes de enviarlo. 00:56:23

SE AUTOMATIZA O SE PREPARA CON IA

- Transcribir las reuniones y pasarlas a notas, a una propuesta o a una orden de trabajo. 00:35:58
- Buscar información sobre con quién te vas a reunir. 00:37:41
- El seguimiento por WhatsApp, email y LinkedIn, semiautomatizado. 00:39:09
- El inbound: un bot si te llaman, los formularios y los mensajes que entran. 00:39:42

«Hablar por teléfono, que es la única cosa que bajo mi criterio todavía no se puede automatizar o no se debe automatizar cuando estamos hablando de outbound.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING ▶ 00:52:18

06 LA DEMO · 1 DE 2

Una skill de seguimiento comercial

Para cerrar, Joan enseñó una automatización que usa todos los días para vender los servicios de Fluxo. [00:51:27](#) Llama desde Fluxo CRM, montado sobre GoHighLevel, y una aplicación le transcribe e interpreta las llamadas. Lo mismo se puede hacer con cualquier CRM que transcriba llamadas. [00:52:10](#)

Cómo se estructura un proyecto

Antes de la skill, enseñó la estructura de un proyecto, que sirve en ChatGPT, en Claude o en la herramienta que se quiera. [00:53:12](#)

01 Contexto

El histórico de la empresa, las llamadas hechas, los presupuestos enviados, ejemplos: para que la IA lo tenga en cuenta. [00:53:22](#)

02 Skills

Una serie de instrucciones para que la IA sepa cómo hacer las cosas y cómo entregar el resultado. En el webinar se comparó con un SOP: un proceso escrito, con cada uno de sus pasos. [00:53:48](#)

03 Memoria

Archivos que se van enriqueciendo con cada interacción. Skills y memoria no hay que tocarlas: la IA las va llenando si le pides que sea proactiva, que aprenda y que registre los cambios. [00:54:29](#)

04 Proyectos

El trabajo en sí. En el caso de Joan, seguimiento día uno y seguimiento día dos, o cliente número uno y cliente número dos. [00:55:02](#)

05 Un archivo de texto con el contexto permanente

Un archivo de texto (.md) con el contexto que la herramienta necesita tener en todo momento. Joan le pidió a Bernat que lo describiera:

«Sería como un poco la memoria permanente que siempre quieres que no se olvide el agente.»

BERNAT PÉREZ · BERNAL SYSTEMS

[▶ 00:59:43](#)

«Al final el Claude, el ChatGPT o el Cowork es el cerebro, pero todos utilizan la misma estructura.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING

[▶ 00:59:05](#)

De la petición de cada día a la skill

1 La petición que se repetía

Joan le pedía cada día lo mismo a ChatGPT, conectado a Fluxo CRM: que escuchara las llamadas e hiciera el seguimiento. Quién le había pedido un dossier o un presupuesto, qué conversaciones habían avanzado en la pipeline. 00:52:29

2 De petición a skill

Hasta que decidió crear una skill. Ahora la lanza cada día con «/fluxo seguimiento», le dice cuatro cosas y ya sabe lo que tiene que hacer. 00:55:45

3 La instrucción, en lenguaje natural

Le pidió que escuchara todas las llamadas, escribiera todos los emails de seguimiento y se los dejara en borrador, vía API, para revisarlos antes de enviarlos. Tras una conversación con bastantes interacciones, repasando casos de clientes concretos, la IA le entregó la skill. 00:56:08

4 Cada día, un poco mejor

Después de las llamadas, lanza la skill y le cuenta dos o tres particularidades del día para que las registre. La skill se guarda en la carpeta de skills del proyecto y va siendo mejor. 00:56:54

5 También dentro del CRM

La misma skill se puede cargar en Ask AI, el apartado de IA de Fluxo CRM. 00:58:49

«Yo le doy el último toque humano y los envío.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING ▶ 00:56:23

POR QUÉ FUNCIONA

La skill nació de un proyecto en el que Joan ya trabajaba, con muchas carpetas que la IA había ido creando. Ya sabía mucho de él y de cómo hablaba. 00:58:05

CÓMO MONTARLA

En ChatGPT o en Claude, ir al apartado «Work o Cowork», abrir una carpeta y crear un proyecto. Desde ahí se pide la skill. 00:57:27

SIN DESARROLLO

No hace falta hacer ningún desarrollo, ni Codex ni Claude Code: basta con el LLM que ya tengas. 01:00:02

«Yo me dedico a llamar y al final del día reviso los borradores que me prepara la skill y hago el seguimiento, me mueve los deals en la pipeline y todo está superorganizado.»

JOAN BOLUDA CHOVA · FLUXO CONSULTING ▶ 01:00:35

DEL WEBINAR A LA PRÁCTICA

Por dónde empezar

Seis preguntas para llevar lo que se dijo en el webinar a tu propia empresa.

Cada una enlaza con el momento de la grabación en que sale.

01 ¿Qué resultado quieres conseguir?

En el webinar se dijo que lo primero siempre es el resultado, y que a partir de ahí las vías son muchas. [00:42:03](#) Las tres que se repasaron: el LLM con sus skills, la conexión de lo que ya se usa y el desarrollo a medida. [00:40:41](#)

02 ¿Qué tareas no le gustan a tu equipo?

Bernat lo planteó al cerrar: la vida es más que copiar y pegar archivos y celdas de un Excel a otro. [01:03:37](#) Se trata, dijo, de poder decir: «hay aquí tareas que realmente no tengo que hacerlas». [01:04:22](#)

03 ¿Qué funciona ya?

En administración, por ejemplo, las cuentas ya se llevan de alguna manera: hay un sistema que funciona y, en la mayoría de los casos, no hace falta cambiarlo. [00:45:05](#) Lo nuevo se adapta a cómo trabaja cada uno, hasta el último botón, para que la curva de aprendizaje sea mínima. [00:45:15](#)

04 ¿Se pueden conectar tus sistemas?

Muchas empresas siguen con sistemas on premise, donde conectar no siempre es posible; el camino es ir hacia un entorno abierto, en el que son propietarias del dato. [00:42:55](#) En la nube suele haber API, los conectores que lo permiten. [00:46:17](#)

05 ¿Qué le pides a la IA todos los días?

Repetirle cada día lo mismo es repetir tú el trabajo, y la diferencia de tiempo a lo mejor no es tanta. [01:00:13](#) Joan tenía una petición así y la convirtió en la skill de la demo. [00:55:44](#)

06 ¿Qué no merece la pena automatizar?

Parte del trabajo del consultor es saber decir que no: hay conexiones que parecen sencillas y no lo son. [00:46:35](#) Por eso importa tener a alguien técnico al lado. [00:47:28](#)

PARA CERRAR

«Nunca va a ser el momento»

Joan le preguntó a Bernat qué le diría a una empresa que está apagando fuegos y no se quiere parar porque no es el momento. [01:03:01](#)

«Nunca va a ser el momento de cambiar las ruedas del coche en marcha, pero sí que puede ser el momento de echarle un poquito de gasolina al coche. En vez de ir quemado para todas partes.»

BERNAT PÉREZ · SERIAL SYSTEMS [▶ 01:05:05](#)

Joan cerró con las dos visiones de la IA: la que dice que nos va a matar a todos y la que dice que nos va a liberar de cosas que nunca deberíamos haber hecho. Para él, «que pase una cosa u otra es responsabilidad de todos nosotros». [01:05:53](#)

¿Y en tu empresa, por dónde empezamos?

Diagnóstico gratuito

Nueve preguntas sobre cómo vendéis hoy, dos minutos y el resultado al momento: tu prioridad, lo que vemos y el primer paso.

[Evaluación →](#)fluxo.consulting/evaluacion/

¿Prefieres hablar directamente con Fluxo?

Reserva una llamada y vemos tu caso juntos, con o sin evaluación.

[Hablemos →](#)fluxo.consulting/meeting/

La grabación completa del webinar

youtube.com/watch?v=ozwRgBeh014



Fluxo Consulting · Inteligencia Comercial. Conectamos tus canales, tu CRM y tus datos para que tu equipo venda y la rutina la haga el sistema: CRM con todos tus canales, desarrollos a medida, integraciones y formación en IA. Desde Barcelona.

hola@fluxo.consulting · fluxo.consulting