



Albato.com

Albato es una plataforma de automatización no-code diseñada para pymes, agencias de marketing y departamentos operativos que necesitan sincronizar datos entre herramientas empresariales sin programar. Permite conectar más de 1.000 aplicaciones, gestionar leads, automatizar e-commerce y flujos de trabajo complejos con una excelente relación volumen-precio. Es ideal para quienes buscan una alternativa rentable a Zapier con capacidades de marca blanca y herramientas avanzadas de API.

[Visitar Sitio Oficial](#) [Preguntar a ChatGPT](#) [Preguntar a Claude](#) [Preguntar a Grok](#)

Contenido del Dossier

- [Información de la Herramienta](#)
- [Consejos de Implantación](#)
- [Preguntas Frecuentes](#)
- [Contratos y Condiciones](#)

INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

Qué y para quién es

Albato es una plataforma de integración sin código (no-code) diseñada para conectar aplicaciones empresariales y automatizar flujos de trabajo de forma masiva. Su propuesta se centra en democratizar la automatización de procesos para pequeñas y medianas empresas (pymes), agencias de marketing y departamentos operativos que necesitan sincronizar datos entre herramientas sin depender de un equipo de desarrollo.

Principal ventaja profesional

La relación volumen-precio: permite ejecutar una cantidad de transacciones significativamente mayor que sus competidores directos (como Zapier) por una fracción del coste. Además, destaca su capacidad "White-Label", que permite a agencias y empresas de software (SaaS) revender la plataforma de automatización bajo su propia marca.

Para quién no es

No es la herramienta ideal para grandes corporaciones que requieren arquitecturas de integración extremadamente complejas con ramificaciones visuales extensas, ya que su interfaz de lista puede resultar limitada frente a constructores tipo lienzo (como Make). Tampoco es apta para profesionales que busquen automatización basada puramente en decisiones de IA generativa sin reglas estructuradas.

Funcionalidades clave

- Constructor No-Code: Interfaz paso a paso para configurar disparadores (triggers) y acciones.
- App Integrator: Herramienta interna para crear conectores personalizados si la aplicación no está en su catálogo oficial.
- Soporte de Webhooks y API: Permite recibir y enviar datos en tiempo real de forma personalizada.
- Herramientas de Datos: Filtros, condiciones lógicas, formateo de números, fechas y retrasos temporales.
- Albato AI: Integración con modelos de lenguaje para procesar o generar contenido dentro de los flujos.
- Migración de datos y auto-repetición: Capacidad para reintentar tareas que fallaron por errores temporales.

Precios

Albato utiliza un modelo donde se elige un Plan (funcionalidades) y un Paquete de Transacciones (volumen).

- Versión gratuita: Incluye 100 transacciones mensuales y hasta 5 automatizaciones activas (máximo 2 pasos por flujo).
- Plan Pro: Desde 15 €/mes (pago anual) + coste del paquete de transacciones. Permite automatizaciones ilimitadas y actualización cada 5 minutos.
- Plan Teams: (Próximamente) Enfocado a la colaboración, con 5 asientos y respuesta en 3 minutos.
- Paquetes de transacciones: Se adquieren aparte, escalando desde 1.000 hasta millones de transacciones, con descuentos por volumen.

Perfil del usuario

- Agencias de Marketing Digital: Automatizan el envío de leads desde anuncios (Facebook, Google) a los CRM de sus clientes.
- Empresas SaaS: Utilizan la versión "Embedded" para ofrecer integraciones nativas dentro de su propio software.
- Departamentos de Operaciones y Ventas: Sincronizan pedidos de e-commerce con herramientas de facturación y logística.
- Consultores de automatización: Profesionales que implementan soluciones rentables para clientes con presupuestos ajustados.

Nivel técnico requerido

- Nivel de uso: Bajo-Medio. La configuración básica es intuitiva mediante menús desplegables.
- Instalación/Configuración: Media. No requiere instalación de servidor (SaaS), pero configurar Webhooks o el App Integrator requiere entender conceptos básicos de JSON y documentación API.
- Competencias necesarias: Lógica de procesos (Si sucede A, entonces haz B) y manejo básico de mapeo de campos de datos.

Ejemplos de uso profesional

- Gestión de Leads: Transferencia automática de registros desde Facebook Lead Ads a Salesforce o HubSpot

con notificación inmediata en Slack.

- E-commerce: Sincronización de pedidos de Shopify a Google Sheets para control de stock y envío de facturas vía Gmail.
- Atención al cliente: Creación de tickets en Zendesk a partir de menciones en redes sociales o formularios de Typeform.

Uso y distribución

- Versión web: Plataforma online accesible desde cualquier navegador.
- Herramientas Propias: App Integrator para desarrollo de conectores personalizados.

Integraciones

- Facilidad de integración: No-code para apps nativas y Low-code para conexiones vía API.
- API propia: Dispone de API para gestionar integraciones de forma programática.
- Conectividad: Más de 1.000 aplicaciones integradas, incluyendo Google Workspace, Microsoft 365, Slack, Shopify, y herramientas regionales del mercado europeo y latinoamericano.

Notas finales

Información legal, licencias y contratos

- Cumplimiento GDPR: Los datos se procesan siguiendo la normativa europea; dispone de Acuerdos de Procesamiento de Datos (DPA) bajo petición.
- Certificaciones: SOC2 Type II (en proceso o certificado según región de despliegue) y cifrado AES-256 para datos en reposo.

Otros

- Albato Embedded: Es una solución específica para desarrolladores de software que quieren evitar construir integraciones desde cero, ahorrando hasta un 90% en costes de desarrollo.

Para más información:

- Sitio web oficial: <https://albato.com>
- Precios: <https://albato.com/pricing>
- Soluciones Embedded: <https://albato.com/embedded>
- Centro de ayuda: <https://wiki.albato.com>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/albato/>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

Albato es una solución de integración iPaaS (Integration Platform as a Service) orientada principalmente a Pymes, agencias de marketing y empresas de software (SaaS). Su enfoque permite escalar operaciones sin incrementar linealmente los costes operativos. El presupuesto de entrada es reducido (desde 15 €/mes), lo que la posiciona como una alternativa económica frente a herramientas como Celigo o Workato. Los puntos clave de su aplicación son la centralización de datos entre departamentos de ventas, marketing y finanzas, y la posibilidad de marca blanca para comercializar servicios de automatización propios.

Madurez digital requerida

- Usuarios: Requieren una mentalidad lógica de procesos y comprensión básica del flujo de datos (entrada, transformación y salida). No se requiere programación, pero conceptos como mapeo de campos y formatos de fecha son fundamentales.
- Empresa: Debe poseer un ecosistema de aplicaciones en la nube con APIs accesibles. Requiere una estrategia de digitalización donde se priorice la eliminación de tareas manuales repetitivas.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

- Tiempos estimados de despliegue: De 1 a 4 semanas según el número de flujos y complejidad del mapeo.
- Evaluación inicial: Auditoría de las aplicaciones actuales del cliente y validación de que sus APIs están soportadas nativamente o mediante el App Integrator. (1 semana).
- Prueba de concepto: Configuración de un flujo crítico (ej. Lead Ads a CRM) para validar la latencia y la integridad de los datos. (3-5 días).
- Configuración y personalización: Ajuste de filtros, condiciones lógicas y formateo de datos avanzado. (1-2 semanas).
- Formación y adaptación: Transferencia de conocimiento a los responsables de área para la supervisión de errores. (3 días).

Necesidades de formación del equipo

Es necesaria una formación técnica básica centrada en la estructura de Webhooks y el uso del App Integrator si se planea conectar herramientas personalizadas. El personal debe entender cómo interpretar los logs de error para realizar tareas de auto-repetición y depuración de datos.

Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos: Un especialista en automatización o arquitecto de soluciones low-code para el diseño de la lógica.
- Personal externo recomendado: Consultores certificados en Albato para integraciones complejas o despliegues de la versión Embedded.
- Otros: Responsable de protección de datos (DPO) para validar el flujo de información sensible bajo GDPR.

Retorno de la inversión

- Tiempos: Se observa una reducción de hasta el 80% en tiempo de entrada manual de datos desde el primer mes de uso.
- Cómo medirlo: KPIs de reducción de errores humanos, número de transacciones ejecutadas satisfactoriamente frente a costes de personal, y tiempo de respuesta (Lead Response Time) en departamentos comerciales.

Otros

Albato destaca por su App Integrator, una ventaja competitiva que permite a los usuarios desarrollar sus propios conectores de forma visual sin esperar al catálogo oficial de la plataforma. Esta funcionalidad reduce la dependencia del soporte técnico del proveedor y acelera los tiempos de comercialización para empresas que utilizan software de nicho o local. La infraestructura está preparada para manejar grandes volúmenes de datos con redundancia, asegurando la continuidad del negocio mediante su sistema de auto-repetición de tareas fallidas.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es Albato y a qué perfil profesional se dirige?

Albato es una plataforma de automatización e integración sin código (no-code) diseñada para conectar diversas aplicaciones empresariales y sincronizar flujos de trabajo de manera masiva. Está orientada principalmente a pequeñas y medianas empresas (pymes), agencias de marketing y departamentos de operaciones que buscan optimizar procesos internos y transferencia de datos sin necesidad de contar con un equipo de desarrollo propio.

¿Para qué sirve exactamente esta herramienta en un entorno corporativo?

Su función principal es actuar como un puente entre diferentes software para automatizar tareas repetitivas. Permite, por ejemplo, que los datos de un cliente potencial captados en redes sociales se envíen automáticamente a un CRM, se registre una factura en el sistema contable tras una venta en e-commerce o se notifiquen eventos importantes en canales de comunicación interna como Slack o Microsoft Teams.

¿Cuenta con una versión gratuita para realizar pruebas?

Sí, Albato ofrece una versión gratuita que permite ejecutar hasta 100 transacciones mensuales y mantener activas hasta 5 automatizaciones. No obstante, esta modalidad está limitada a flujos de trabajo de máximo dos pasos, lo que permite validar la conectividad antes de escalar a planes profesionales.

¿Cuáles son los costes asociados a su uso profesional?

El modelo de precios es modular y se compone de un Plan Funcional (desde aproximadamente 15 €/mes en pago anual para la versión Pro) y de Paquetes de Transacciones independientes. El coste final dependerá del volumen de tareas ejecutadas mensualmente; una transacción se contabiliza cada vez que el sistema realiza una acción exitosa dentro de un flujo.

¿Es Albato una tecnología segura y cumple con la normativa española?

La plataforma está diseñada bajo estándares de seguridad profesional, utilizando cifrado AES-256 para los datos en reposo. En cuanto al cumplimiento legal, se ajusta al Reglamento General de Protección de Datos (GDPR/RGPD), obligatorio en España y la Unión Europea, y ofrece Acuerdos de Procesamiento de Datos (DPA) para las empresas que lo soliciten.

¿Cómo afronta Albato la privacidad de los datos gestionados?

La privacidad se gestiona mediante protocolos de procesamiento que aseguran que los datos solo transiten por la plataforma para ejecutar las acciones configuradas. El cumplimiento normativo europeo garantiza que el tratamiento de la información de terceros se realice bajo un marco de responsabilidad y transparencia técnica.

¿Es posible crear conectores para aplicaciones que no están en su catálogo oficial?

Sí, a diferencia de otras herramientas, Albato incluye una funcionalidad denominada 'App Integrator'. Esta herramienta permite a usuarios con conocimientos técnicos medios crear conectores personalizados mediante la configuración de Webhooks y APIs, facilitando la integración con software propio o herramientas locales minoritarias.

¿Ofrece capacidades de marca blanca para agencias?

Sí, una de sus ventajas competitivas es el servicio White-Label o Albato Embedded. Esto permite a agencias de marketing y empresas de desarrollo de software (SaaS) integrar el motor de automatización bajo su propia marca, ofreciendo a sus clientes finales un panel de integraciones nativo sin que aparezca el nombre de Albato.

¿Cuáles son las limitaciones técnicas frente a competidores como Make o Zapier?

Mientras que herramientas como Make destacan por un constructor visual tipo lienzo muy flexible para arquitecturas extremadamente complejas, Albato utiliza una interfaz de lista que puede resultar menos intuitiva para flujos con ramificaciones lógicas muy extensas. Sin embargo, compensa esta limitación con un coste por transacción significativamente más bajo y una mayor facilidad para la migración de datos masivos.

¿Qué nivel de conocimientos técnicos se requiere para configurarlo?

El nivel requerido es bajo-medio. Un usuario profesional puede configurar integraciones básicas mediante menús desplegables sin escribir código. No obstante, para configuraciones avanzadas que impliquen el uso de Webhooks, procesamiento de JSON o el uso del App Integrator, es necesario entender la lógica de funcionamiento de las APIs y el mapeo de campos de datos.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Informe técnico descriptivo

Principales recomendaciones

- Firmar o solicitar el Acuerdo de Procesamiento de Datos (DPA) específico que Albato pone a disposición de empresas de la UE para formalizar la relación Encargado-Responsable.
- Configurar la opción de "No registro de datos" (Data recording opt-out) en los ajustes de la cuenta si no se desea que Albato almacene logs de las transacciones para reintentos.
- Realizar una Evaluación de Impacto (EIPD) si las automatizaciones implican el movimiento masivo de datos sensibles o perfiles de comportamiento entre herramientas.
- Limitar el acceso de personal interno mediante el uso de contraseñas robustas y revisión periódica de usuarios activos en la plataforma.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- Albato integra funciones de IA (Albato AI) basadas en modelos de terceros como OpenAI. Bajo la AI Act, su uso se clasifica generalmente como de "riesgo mínimo" para tareas generales (resúmenes, generación de texto), pero la empresa usuaria debe garantizar la transparencia informando si los resultados de una automatización han sido generados por IA.
- Se prohíbe el uso de estas integraciones para sistemas de puntuación social o vigilancia biométrica no autorizada en el entorno laboral.

Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** La empresa española actúa como Responsable del Tratamiento y Albato como Encargado del Tratamiento.
- **Ubicación de los datos:** Albato Limited es una entidad constituida en Chipre (Estado miembro de la UE), lo que facilita el cumplimiento del RGPD al operar bajo legislación comunitaria. La infraestructura principal se aloja en servidores que cumplen estándares europeos.
- **Transferencia internacional:** Aunque la sede está en Chipre, el uso de ciertas aplicaciones conectadas (SaaS de EE.UU.) puede implicar transferencias internacionales. Albato utiliza Cláusulas Contractuales Tipo (SCC) en su DPA para cubrir estos flujos.
- **Derechos ARCO:** Albato se compromete a asistir al Responsable en la atención de derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición, aunque la gestión primaria debe realizarla la empresa española frente a sus clientes.

Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** El cliente conserva todos los derechos y la propiedad sobre los datos introducidos en el servicio (Customer Data).
- **Propiedad del resultado:** Los flujos de trabajo (automatizaciones) creados por el usuario pertenecen al usuario para su uso interno, aunque la tecnología subyacente y el software siguen siendo propiedad de Albato.
- **Estadísticas Agregadas:** Albato se reserva el derecho de usar datos anonimizados y agregados para mejorar el servicio y realizar análisis estadísticos.

Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** No se permite el uso de la plataforma para transmitir virus, material difamatorio, ilegal, ofensivo o que facilite actividades delictivas. Está prohibida la ingeniería inversa del software de Albato.
- **Usos admitidos:** Uso profesional interno para la sincronización de aplicaciones empresariales, gestión de leads y automatización de marketing y operaciones.

Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Cifrado AES-256 para datos en reposo y protocolos TLS 1.2/1.3 para datos en tránsito. El entorno de alojamiento es privado y solo accesible vía VPN.
- **Certificaciones:** Albato cuenta con la certificación SOC 2 Tipo 2, que garantiza la eficacia operativa de sus controles de seguridad, disponibilidad e integridad de procesamiento. Está en proceso de obtención de la ISO 27001.

Otros

- **Responsabilidad del usuario:** El usuario es responsable de mantener la confidencialidad de sus creden-

ciales y de la legalidad de los datos que decide conectar entre diferentes plataformas.

- **Retención de logs:** Por defecto, Albato almacena logs de transacciones para permitir el "Auto-replay" (reintento automático tras error), pero el usuario puede desactivar este almacenamiento por motivos de privacidad.

Fuentes consultadas:

- [Contratos](#)
- [Certificaciones](#)
- [Condiciones](#)
- [Licencias](#)

Para más información y herramientas:

Explora look4.tools para descubrir las mejores soluciones tecnológicas del mercado.

[Inicio](#) [Todas las herramientas](#) [Categorías](#)

Este documento ofrece recomendaciones generadas mediante análisis humano y sistemas de IA automatizados. La información tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento legal, profesional ni garantía de resultados. Las marcas, logotipos y nombres comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios y se utilizan únicamente con fines identificativos.