

# Competitive Analysis – *irrelevant club*

## Competencia directa

### Agencias de automatización / low-code:

- Usan herramientas como Zapier, Make, Airtable, etc.
- Generalmente ofrecen soluciones genéricas y no siempre están orientadas al impacto en el negocio.
- Tienen entregas lentas o sin mantenimiento.

### Consultores tecnológicos freelance:

- Buenos técnicamente, pero con baja capacidad de escalar o de entender el negocio desde lo comercial.
  - Falta de estructura y continuidad.
- 

## Competencia indirecta

### Software tradicional (ERP, CRM, etc.):

- HubSpot, Zoho, Monday, Siigo, Alegra
- Son herramientas genéricas, no adaptadas a los procesos reales de las pymes en LATAM.
- La curva de aprendizaje es alta y la adopción es baja si no hay acompañamiento.

### Desarrollos internos:

- Algunas empresas grandes intentan desarrollar in-house, pero el costo y la velocidad de ejecución los limita.
- Las pymes casi nunca pueden contratar un equipo de tecnología completo.

---

## Nuestra ventaja competitiva

- **Pensamos como emprendedores**, no como desarrolladores.
- Hablamos el lenguaje del negocio y construimos sobre los flujos existentes.
- **Entregamos en semanas, no en meses.**
- Creamos soluciones modulares que pueden escalar a futuro como SaaS.
- No partimos de lo que *sabemos hacer* técnicamente, sino de lo que el cliente *necesita resolver*.
- **Alta personalización + velocidad + enfoque en resultado tangible.**