

# Market Research – *irrelevant club*

## Resumen del mercado

El mercado de soluciones tecnológicas para pymes en LATAM está en crecimiento acelerado. Con más de **13 millones de pequeñas y medianas empresas** activas en la región, la gran mayoría enfrenta los mismos problemas: **ineficiencia operativa, decisiones poco informadas, procesos manuales, y escasa adopción tecnológica.**

A pesar del avance de la IA y el low-code/no-code, las pymes siguen desatendidas por herramientas grandes y complejas. La mayoría no tiene equipo técnico y necesita soluciones simples, rápidas y adaptadas a su contexto real.

---

## Oportunidad

- Solo el 18% de las pymes en LATAM usan herramientas de automatización.
- El 90% de las tareas que realizan manualmente (facturación, seguimiento comercial, control de inventario, manejo de clientes) **pueden automatizarse con herramientas actuales.**
- Las grandes plataformas (como SAP, Oracle, HubSpot, Zoho) no están pensadas para este segmento: **son costosas, rígidas y poco adaptables.**

Esto abre un espacio ideal para *irrelevant*: soluciones personalizadas, enfocadas en eficiencia y construidas a partir de los verdaderos dolores operativos del día a día.

---

## Segmento objetivo

Nos enfocamos en **pequeñas y medianas empresas entre 5 y 50 empleados**, con más de 5 años en el mercado, sin un equipo de tecnología interno, que:

- Usan herramientas como WhatsApp, Google Sheets, Siigo, Excel.
- Tienen problemas de seguimiento, cobranza, toma de decisiones o crecimiento.
- Están abiertas a adoptar tecnología, pero **necesitan que se lo pongan fácil.**

Ejemplos: negocios de alimentos, comercializadoras, distribuidores, empresas de servicios, logística, manufactura liviana.

---

## **Validación**

Hemos conversado con más de 50 empresas en Colombia, México y Brasil.

Las conclusiones son claras:

- Todas tienen procesos que podrían ser automatizados con tecnología básica.
- La mayoría ya intentó “resolver” sus problemas con Excel, pero no escalan.
- El interés en soluciones como las nuestras es alto cuando se comunica el beneficio en tiempo, plata y claridad.
- Ya generamos ventas sin inversión significativa en marketing, lo que valida la demanda orgánica.