



Universidad de San Andrés

Escuela de Negocios

Maestría en Negocios Digitales

NOCODE HUB

“Marketplace de desarrollos nocode”

AUTOR: Carolina Molas

MENTOR: Leonardo Gargiulo

Noviembre 2023

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN



“Marketplace de desarrollos nocode”



AUTOR

Carolina Molas

MENTOR

Leonardo Gargiulo

Universidad de
San Andrés

Noviembre 2023

Índice

Resumen Ejecutivo.....	3
Nota de diferenciación.....	5
Presentación de la problemática y la idea.....	6
Los clientes y segmentos de mercado.....	8
Segmentos de mercado.....	10
Arquetipos de personas.....	11
La propuesta de valor.....	18
Value proposition canvas.....	20
MVP.....	22
El tamaño de la oportunidad.....	23
TAM:.....	23
SAM:.....	24
SOM:.....	24
Competencia y diferencial.....	25
Bubble (https://bubble.io/):.....	25
Glide (https://www.glideapps.com/):.....	26
Wix (https://es.wix.com/):.....	27
Contexto.....	29
Análisis FODA.....	30
Fortalezas:.....	30
Oportunidades:.....	30
Debilidades:.....	31
Amenazas:.....	31
Análisis de la industria.....	32
El modelo de negocios (Business model canvas).....	34
Canales.....	34
Relación con clientes.....	34
Captación (Get):.....	34
Fidelización (Keep):.....	35
Crecimiento (Grow):.....	35
Modelo de ingresos.....	36
Recursos clave.....	36
Actividades clave.....	36
Asociaciones clave.....	37
Estructura de costos.....	38
Estrategia de lanzamiento.....	39
Plan operativo.....	41
Crecimiento del negocio.....	42
Objetivos a corto y mediano plazo.....	43
Equipo fundador.....	44
Contexto macro y microeconómico.....	44

Modelo económico.....	47
Análisis de costos.....	49
Principales riesgos.....	49
Análisis de sensibilidad.....	50
Aspectos legales y regulatorios.....	51
Fuentes y bibliografía.....	53
Anexo.....	55

Resumen Ejecutivo

NoCode Hub es un marketplace de desarrollos nocode que vivirá dentro de una webapp. Se enfoca en unir empresas que busquen soluciones de software con programadores que generen los desarrollos. Las empresas podrán elegir entre una amplia variedad de soluciones y de programadores con diferentes niveles de expertise.

Desde el lado de la demanda, detectamos que existe una necesidad de poder desarrollar soluciones para salir al mercado de forma rápida y barata. Uno de los motivos más importantes por los que las startups fracasan es la falta de demanda y muchas veces esto sucede porque las empresas se enfocan en desarrollar en vez de buscar a sus clientes. Por esta razón, nuestra propuesta de valor se centra en ayudarlos a validar sus conceptos de negocio y escalarlos en menor tiempo y costos de desarrollos a través de una infraestructura nocode que facilite en la construcción de soluciones.

Del lado de la oferta, la necesidad detectada trata sobre los altos costos que implica generar una solución de software y los pocos conocimientos que tienen los programadores para vender sus desarrollos. Muchas veces, invierten tiempo en soluciones que luego no tienen ninguna salida comercial. Por eso, nuestra propuesta de valor para ellos reside en ayudarlos a crear soluciones de forma más rápida, sencilla y con menos costos asociados para que tengan fit con lo que la demanda está solicitando. Les brindaremos la infraestructura y las integraciones necesarias para que inviertan el menor tiempo posible en desarrollar las soluciones.

Debido a que el mercado nocode está en plena expansión tenemos una oportunidad muy importante para no desaprovechar. Por lo que proyectamos un SOM de 24,6 millones de dólares en los primeros 5 años. Para conseguirlo, la estrategia de lanzamiento implica iniciar la operación en Argentina y luego expandirnos hacia el resto de latinoamérica. Dos de las claves para el lanzamiento será construir la oferta inicial del sistema. La misma estará compuesta por desarrollos propios y por desarrollos gratuitos que ya existan en otras plataformas.

El negocio proyecta una TIR del 35% con un VAN de \$764.740,31. La necesidad de financiación que tenemos es de 1.4 millones de dólares por lo que estamos dispuestos a dar el 20% de la compañía.



Nota de diferenciación

Este trabajo se diferencia del de Matias Ramirez porque los segmentos a los que apuntamos son totalmente diferentes. En este trabajo se apuntará al segmento fintech mientras que el de Matias aborda el segmento ecommerce. Además, Matias plantea dentro de su propuesta de valor un servicio de product team as a service, donde la consultoría 1 a 1 es muy importante para el éxito de su negocio. Mientras tanto, aquí la consultoría es uno más de los servicios ofrecidos pero de ninguna manera tendrá la misma relevancia en el éxito del proyecto. A medida que el negocio crezca, dicha consultoría deberá disminuir por los altos costos que representa. A diferencia del trabajo de Matías, aquí planteamos que el foco del negocio sea un marketplace de soluciones donde se reúna la oferta y la demanda y puedan autogestionarse.



Presentación de la problemática y la idea

“El 90% de las startups fracasan en sus primeros años. Si te llega a pasar llámame y volvé”. Estas fueron las palabras de mi jefe, Mauro Caggiano, líder regional del área de Experience en Ogilvy, cuando renuncié de la agencia de publicidad. Cuando hace un año y medio tomé el desafío de dejar la multinacional para ir a una startup, lo hice con un nivel de inconsciencia y/o inocencia que agradezco haber tenido. De otra manera quizás nunca llegaba a descubrir la aventura que es crear un negocio. Ingresé para construir el área de marketing en una startup de 18 personas, donde 15 de ellos eran programadores. Solamente dos clientes y ningún modelo de negocios escalable ni diseñado para desarrollar producto y mercado a la par. Desarrollaron un sistema de 800.000 dólares con el input de dos clientes. En otras palabras, no había un producto vendible pero aun así creían que si el sistema era bueno, la demanda iba a venir sola. No tardé mucho en darme cuenta que el desequilibrio era total. Que lo que estábamos construyendo no íbamos a poder venderlo a nadie. Y ahí fue donde entendí por qué solamente 1 de cada 10 startups sobreviven sus primeros 3 años.

Cuando comencé a hablar con otros emprendedores encontré el mismo problema en todos ellos: gastan muchísima plata y recursos en desarrollar un sistema cuando no poseen un modelo de negocios claro ni tampoco clientes que validen la idea. La metodología del MVP y la iteración rápida es muy conocida entre todos los emprendedores pero en la realidad son pocos los que realmente lo ponen en práctica. Por un lado, uno de los fundadores de un ecommerce que hoy factura 5 mil millones de dólares anuales reflexiona sobre sus errores al comienzo y menciona: “Mi principal error fue haber gastado tanta plata y tiempo en una plataforma tan grande al principio”. Mientras tanto, un founder de una startup de logística cuenta que tiene un solo cliente pero creen en la necesidad de desarrollar un sistema porque la experiencia de usuario es primordial. Posiblemente, si volvemos a hablar con él en unos años encontremos una reflexión diferente sobre si realmente era necesario desarrollar o no el sistema tan temprano. Creo que este tipo de errores es muy difícil verlos en el momento que están ocurriendo y se vuelven más claros en perspectiva.

Según un estudio realizado por CB Insights, el 42% de las startups que fracasan mencionan la falta de demanda de mercado como la principal razón. Esto sugiere que existe una necesidad de validar las ideas de negocio antes de invertir recursos considerables en su desarrollo¹. Además, un informe de Startup Genome afirma que el 74% de las startups fracasan debido a la falta de enfoque en el mercado, lo que se traduce en productos que no satisfacen las necesidades reales de los clientes. En consecuencia, afecta directamente su capacidad para crecer y generar ingresos de manera sostenible.²

Como respuesta a esta problemática es que nace NoCode Hub. Una plataforma que ayuda a las startups a validar sus conceptos de negocio y escalarlos en menor tiempo y costos de desarrollos. Con la idea de que cada vez más empresas puedan sobrevivir sus primeros años e iniciar sus negocios teniendo un enfoque completo hacia la generación de demanda y la iteración rápida de sus productos. NoCode Hub es un marketplace de soluciones no code donde los programadores pueden crear módulos y templates para que las empresas puedan comprar y personalizar sin tener que tocar ni una sola línea de código. La plataforma será una webapp que iniciará utilizando infraestructura nocode existente como Wix para disminuir los costos de desarrollo al mínimo hasta poder validar el mercado y escalar el negocio.

¹ CB Insights, "Top 20 Reasons Startups Fail" (2019):
<https://startupsventurecapital.com/the-top-20-reasons-startups-fail-e37097d973d4>

² Startup Genome, "Startup Ecosystem Report 2020":
https://startupkosovo.org/wp-content/uploads/2020/07/The_Global_Startup_Ecosystem_Report_2020_GSER2020_.pdf

Los clientes y segmentos de mercado

Si bien este problema sucede en múltiples sectores, como ecommerce, salud y logística, el target inicial de la demanda estará conformado por fintechs. La falta de soluciones no-code para este segmento hace que sea una oportunidad para generar un diferencial desde el inicio. Además, es el momento ideal para ingresar en este segmento porque se proyecta un crecimiento anual compuesto del 29% hasta 2030 en Latinoamérica, llegando a generar ingresos por 125 billones de dólares. Esta región será una de las que generen el mayor crecimiento. A nivel global, la industria fintech crecerá a valer 1.5 trillones de dólares.³

En segundo lugar, pudimos validar la idea de negocio con una fintech, Takenos, y una Logitech que ofrece servicios financieros llamada Cargo Produce. En cuanto a Takenos, hablamos con su COO, Joaquín Herrera quien se encarga del producto y desarrollo. Por otro lado, con respecto a Cargo Produce hablamos con Miguel Jubal, CEO y líder de producto. En la charla con ellos tuvimos los siguientes aprendizajes:

1. No se conoce una solución que permita resolver el desarrollo front end para fintechs.
2. No se conoce solución que brinde integraciones con otras plataformas y ecosistemas propias del mundo fintech, como sistemas KYC (know your customer).
3. Encontrar un proveedor/partner es un dolor de cabeza, por lo que consideran que una plataforma como NoCode Hub simplificaría parte de ese problema.
4. Se cree que una plataforma como No Code Hub hubiese servido en los inicios porque acelera el time to market.
5. No Code Hub brindaría mucho valor para startups con founders no técnicos porque resuelve la necesidad de conseguir un equipo técnico con gran experiencia y simplifica la construcción del producto.

³ Reimagining the future of finance.

<https://web-assets.bcg.com/69/51/f9ce8b47419fb0bb9aeb50a77ee6/bcg-qed-global-fintech-report-2023-reimagining-the-future-of-finance-may-2023.pdf>

6. No Code Hub brindaría valor a startups con founders técnicos porque les resuelve una preocupación y les permite enfocarse en todos los demás problemas, por ejemplo cumplir con la regulación.

Por otro lado, si analizamos el caso de éxito de Pomelo, su rápida expansión llevando infraestructura financiera a la región también demuestra que aún existen muchas necesidades insatisfechas en este sector y aún más importante, están dispuestos a invertir plata para resolver sus necesidades. Por ello, el objetivo será brindar plantillas pre armadas de soluciones financieras para que quienes necesiten crear sus plataformas puedan hacerlo. Buscando un paralelismo con otro sector, el desafío será construir el “Tienda Nube” de las fintech.

Las startups que quieren construir un negocio tecnológico financiero tienen herramientas limitadas para hacerlo, lo que resulta en altos costos por desarrollos personalizados e integraciones con distintos players. Desde el 2021, Pomelo se propuso crear la infraestructura que permita solucionar la emisión y procesamiento de tarjetas, entre otras cosas. Sin embargo, en lo que tiene que ver con la plataforma de cara al usuario final, no se conoce aún un jugador en el mercado que lo esté resolviendo, y mucho menos con una solución codeless llave en mano.

Las fintechs que buscaremos en un principio son aquellas que estén en etapa de ideación o tengan sus primeros MVPs realizados. La startup tendrá hasta 5 personas, idealmente sin un CTO en su equipo. Esto permitirá que el CEO, que es la persona a la que apuntaremos dentro de la organización, pueda ver el valor de NoCode Hub rápidamente.

Por otro lado, la oferta del marketplace será creada por programadores que desarrollaran tanto módulos de funcionalidades específicas como templates completos. Inicialmente estaremos apuntando a aquellos programadores junior y semisenior porque son los que más necesidad presentan de tener ingresos y hacerlos crecer.

En resumen, según lo expuesto anteriormente, desde el lado de la demanda apuntaremos a fintechs recientemente constituidas sin mucho conocimiento ni perfiles técnicos. Por el lado de la oferta apuntaremos a desarrolladores junior y semisenior que no tengan altos ingresos.

Segmentos de mercado.

NoCode Hub buscará expandirse a nivel global por lo que buscaremos a nuestros segmentos más allá de Argentina o América Latina. Sin embargo, Argentina será el primer mercado donde comenzaremos nuestro negocio y funcionará como un ambiente de testeo para luego escalar nuestra solución a los demás países de la región y posteriormente a todo el mundo. A continuación detallamos los segmentos potenciales que encontramos en el mercado:

Demanda:

1. Fintech no crypto: son aquellas que no trabajan en el mundo de las cryptomoneas. Un ejemplo es Brubank.
2. Fintech con crypto: son aquellas que sí trabajan con cryptomonedas, por ejemplo Buenbit.
3. Empresas de finanzas embebidas: son empresas que su foco principal no tiene que ver con finanzas pero incluyen este tipo de servicios para mejorar su propuesta de valor. Por ejemplo, Walmart creando una wallet para hacer compras dentro de su tienda⁴ ⁵

Oferta:

1. Programadores junior
2. Programadores semisenior
3. Programadores senior

Del lado de la demanda nos enfocaremos en aquellas fintechs que no estén incursionando en el mundo crypto y en las de finanzas embebidas. La razón de esta elección tiene que ver con un benchmark realizado con Pomelo, donde encontramos que el 50% de sus clientes son fintechs no crypto y el 25% son de finanzas

⁴ ¿Los supermercados van por los bancos? Así avanzan en los servicios financieros.
<https://www.forbes.com.mx/los-supermercados-van-por-los-bancos-asi-avanzan-en-los-servicios-financieros/>

⁵ Seguro usás sus servicios, aunque no lo sepas: Pomelo, la "fábrica" de fintech argentina que triunfa en la región.
<https://www.iproup.com/startups/37077-ideas-emprendimientos-pomelo-la-fabrica-de-fintech-argentina>

embebidas.⁶ Estos datos demuestran cuales son los segmentos más propensos a adquirir soluciones llave en mano. Adicionalmente, se eligen estos dos en particular porque comparten regulaciones similares, lo que simplifica las tareas de legales. En cambio, abordar las fintech que incursionan en blockchain y cryptos implicaría investigar también cuales son las regulaciones a cumplir, lo que supone un esfuerzo adicional.

Mientras tanto, en cuanto a la oferta, tendremos como prioridad a devs junior y semisenior, inicialmente de Argentina, porque son los que más abiertos están a generar un flujo de dinero a través de trabajos freelancers. Además, son los que creemos que más horas va a poder dedicarle a trabajos relacionados a NoCode Hub. El perfil de estos programadores será un perfil autodidacta, independientemente de si tiene estudios universitarios o no. Buscaremos a aquellos que puedan manejar los principales lenguajes de programación como puede ser Python, Java, CSS y React.

Arquetipos de personas.

Ivan: socio fundador de un emprendimiento que comenzó con sus amigos de la facultad. Es quien asume el cargo de CEO, liderando la parte comercial y de producto. Actualmente no tienen un CTO y se preguntan cómo validar sus hipótesis si no tienen plata ni desarrolladores que creen un producto. Estudió ingeniería industrial y siempre se imaginó teniendo un emprendimiento propio porque sus padres construyeron la empresa familiar, en la cual trabajó un tiempo. Tiene 28 años y trabajó siempre en relación de dependencia, por lo que iniciar un emprendimiento le genera mucha ansiedad, incertidumbre y nervios pero la adrenalina del desafío lo motiva todos los días. Tiene experiencia con sistemas y sabe de programación pero no como para desarrollar por sí mismo el producto que se está imaginando.

⁶ Seguro usás sus servicios, aunque no lo sepas: Pomelo, la "fábrica" de fintech argentina que triunfa en la región.
<https://www.iproup.com/startups/37077-ideas-emprendimientos-pomelo-la-fabrica-de-fintech-argentina>

Nombre del puesto
CEO

Responsabilidades
Encargado de la gestión operativa de la empresa. Define la estrategia de negocios. Lidera el roadmap de producto junto con el CTO. Lidera el equipo comercial, definiendo el segmento al que apuntar, el pricing y tienen reuniones con clientes.

Reportes
Reporta a sus inversores. Tiene que presentar un reporte mensual con los avances de la compañía, detallando y proyectando la facturación.

Objetivos del puesto
Crear la compañía a un ritmo acelerado. Conseguir PMF y un negocio sostenible. Administrar los recursos de modo de no gastar más de lo necesario.

Medición
Facturación y crecimiento

Desafíos
Conseguir PMF. Validar e iterar gastando lo menos posible.
Crear un negocio "sano"
Coordinar a los equipos de desarrollo y a los de negocio.
Generar un crecimiento constante del 40% mensual.

Herramientas que utilizan
Excel y trello para la gestión.
Figma
Notion
Word y powerpoint
Hubspot
Mailchimp

Medio de comunicación
Mail, whatsapp, redes sociales, trello

Redes sociales
Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn

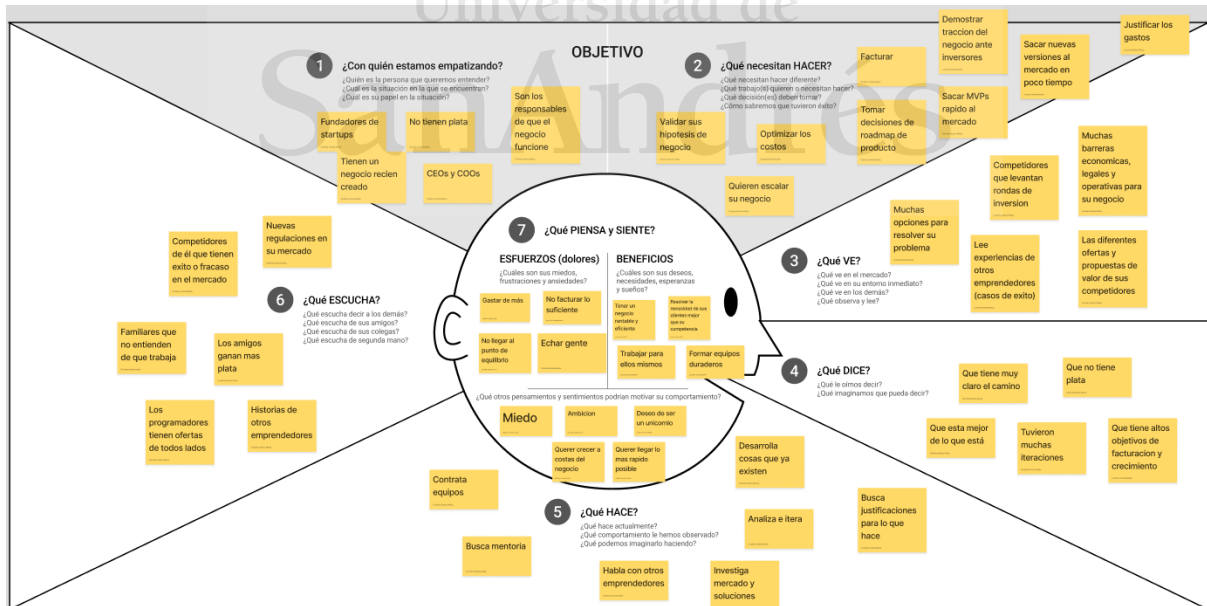
Nombre
IVAN

Demografía
30 años. Universitario completo. Estudió ingeniería. Esta haciendo una maestría en negocios. Vive en la ciudad en un monoambiente.

Compañía
ecommerce
8 empleados
facturación 2000 usd x mes

ARQUETIPO B2B

Fuente: Elaboración Propia



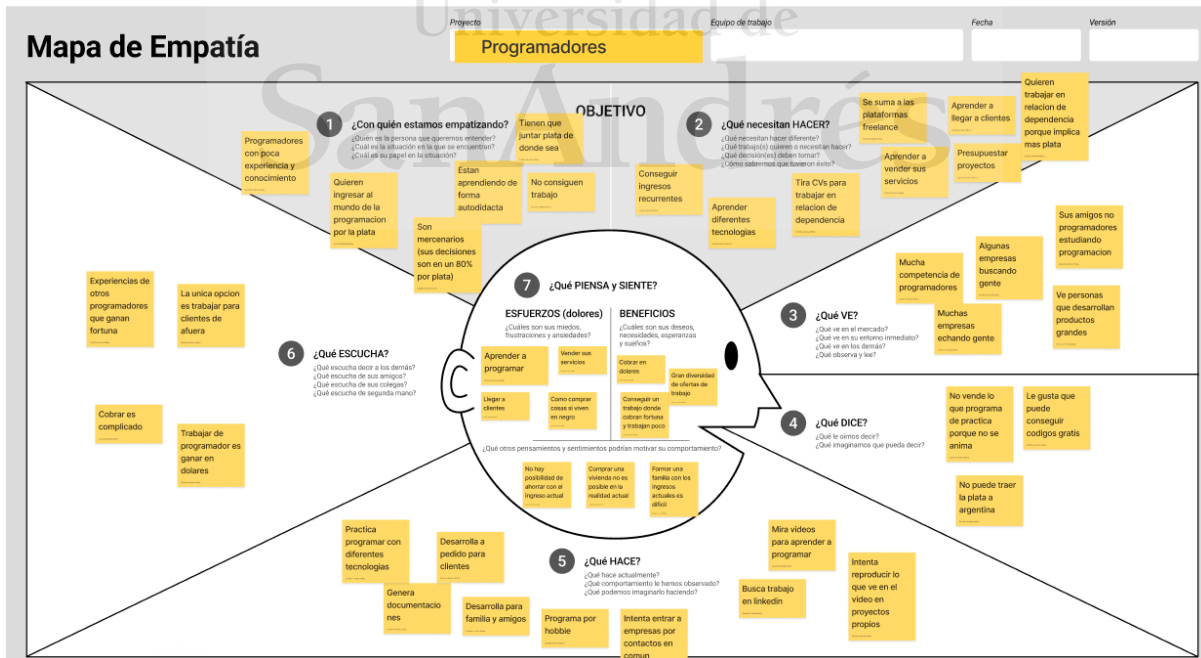
Fuente: Elaboración Propia

Gregorio: programador junior que recién finalizó la carrera en sistemas. Está buscando trabajo en relación de dependencia pero mientras tanto se inscribió en plataformas de freelancers para ver si conseguía algún proyecto que le pueda generar ingresos. Está intentando independizarse por lo que quiere juntar plata desesperadamente pero también quiere enfocarse en aprender y mejorar sus conocimientos. Por eso, mientras busca trabajo en LinkedIn y en Upwork, desarrolla algunas cosas sencillas en su tiempo libre, como hobby. También algunas veces su familia y amigos le piden algunos desarrollos web, como por ejemplo sitios, que creó utilizando herramientas no-code como Wix o Wordpress. En su búsqueda en la inserción laboral, se siente frustrado porque considera que si alguien le diera una oportunidad podría demostrar todo su potencial.

Leandro: programador semisenior con dos años de experiencia trabajando en relación de dependencia. Trabaja en una software factory donde ingresó recién salido de la facultad. Aunque le gusta mucho lo que está aprendiendo, no le pagan lo que le gustaría. Por eso tiene proyectos en paralelo para hacer una diferencia económica que le sirva no solo para llegar a fin de mes sino también poder darse los gustos que quiera. El problema es que esos proyectos le demandan demasiado tiempo que no tiene. Su sueño es ganar en dólares y gastar en pesos teniendo ingresos recurrentes sin tener que hacer demasiado esfuerzo. No le gusta tener gente a cargo porque lo que quiere hacer es programar. Es una persona que se enfoca en resolver problemas. No le interesa el management ni la gestión de equipos porque él disfruta de ser una persona "hands on". Lo que más le gusta de su trabajo es que son horarios flexibles y trabaja por objetivos, entonces tiene gran libertad para acomodar sus demás proyectos.



Fuente: Elaboración Propia

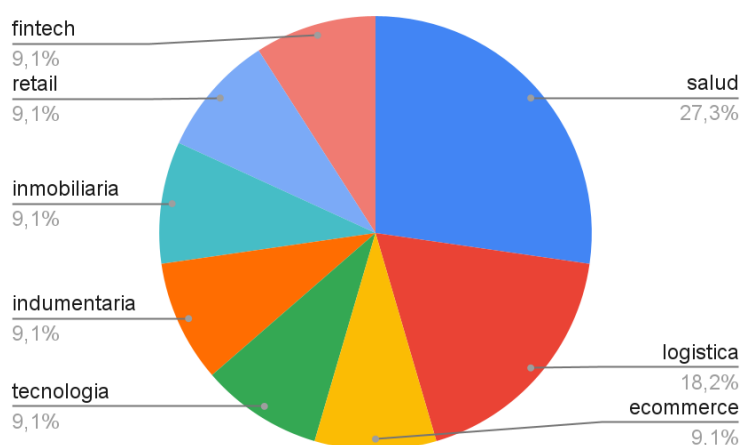


Fuente: Elaboración Propia

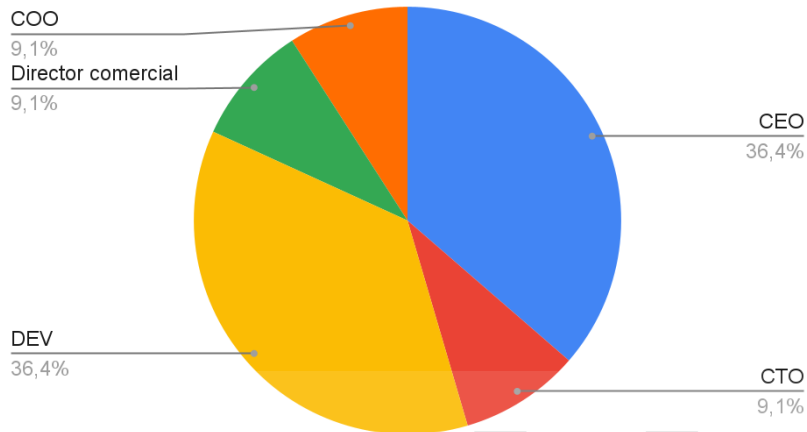
Estos segmentos surgieron luego de hacer 10 entrevistas en profundidad donde pudimos hablar con personas que eran tanto líderes en sus empresas como programadores que trabajaron freelance en algún momento. Entre los entrevistados tenemos perfiles de empresas de diferentes industrias, como salud, logística, ecommerce, indumentaria e inmobiliario. Nuestros entrevistados tenían diferentes niveles de seniority y expertise, algunos siendo CEOs, perfiles técnicos, comerciales y algunos con ambas habilidades. Las edades y experiencias de ellos también difieren. Algunos de ellos es la primera vez que emprenden, otros ya tienen una extensa experiencia y tienen aprendizajes que los que recién arrancan todavía no descubrieron. El nivel de madurez de sus empresas también era variado. Si tuviéramos que establecerlo según las rondas de inversión tenemos empresas en etapa semilla, pre semilla e inversores ángeles. Por otro lado, en cuanto a los programadores, entrevistamos personas con diferentes niveles de seniority. Desde juniors que recién están aprendiendo de forma autodidacta o acaban de terminar un curso, cuyos ingresos en muchos casos son nulos, hasta seniors que ganan miles de dólares y lideran equipos. Todos ellos comparten una característica que es la capacidad de aprender por su cuenta y la inquietud o curiosidad por conocer nuevas tecnologías e incursionar en ellas construyendo productos en sus tiempos libres.

Debajo se reflejan algunas estadísticas sobre los perfiles y rubros de los entrevistados.

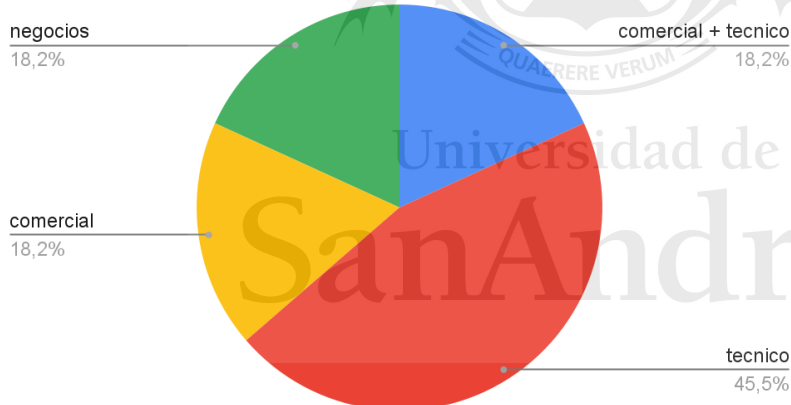
Rubros:



Cargo:



Perfiles:



Dejamos a continuación los insights más relevantes que surgieron de estas charlas:

Empresas:

1. No tienen plata.
2. No hay un equipo de producto específico sino que son personas que tienen un rol determinado y además hacen producto.
3. Desarrollan cuando no tienen clientes porque creen que una buena experiencia de usuario es lo que genera ventas. Después se dan cuenta que esos desarrollos no sirven o no escalan.

4. No se enfocan lo suficiente en generar demanda.
5. Están dispuestos a pagar por los desarrollos.
6. Les hubiese ahorrado plata herramientas nocode para validar las hipótesis pero no lo hicieron por falta de conocimiento.
7. No pagarían consultoría cuando recién comienzan porque no tienen plata. Por eso buscan mentorías.
8. No tienen buena documentación de sus sistemas y desarrollos.

Programadores:

1. Quieren ganar en dólares por los altos niveles de inflación en Argentina
2. Cobrar afuera es engorroso pero lo resuelven
3. Invierten muchas horas desarrollando cosas en sus tiempos libres, muchas veces es la herramienta que tienen para aprender nuevas tecnologías
4. Les da vergüenza mostrar esos desarrollos a otras personas porque creen que no sirven.
5. No saben como vender sus servicios ni como llegar a potenciales clientes. Tienen desconocimiento total de cualquier herramienta comercial
6. Hacer el mantenimiento de sistemas es algo tedioso. Al igual que hacer la documentación.

Universidad de
San Andrés

La propuesta de valor

Entendiendo los aprendizajes obtenidos por las distintas validaciones realizadas, se diseñó una propuesta de valor que cumple con la oferta y la demanda de formas diferentes.

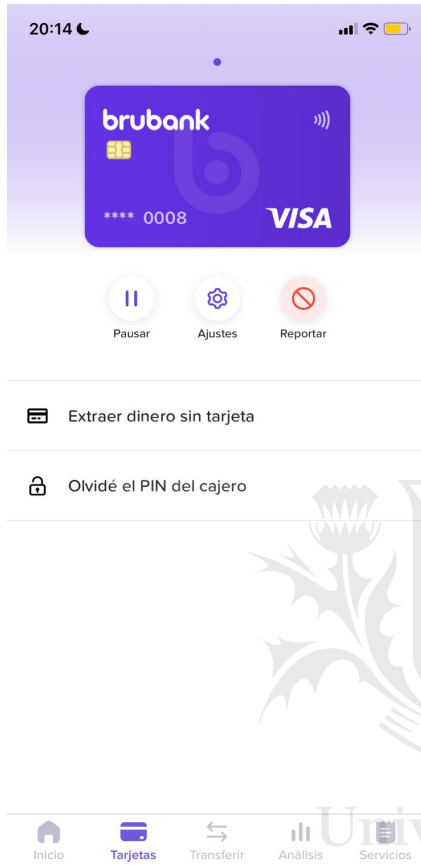
Por un lado, a los programadores los ayudaremos a crear soluciones de forma más rápida, sencilla y con menos costos asociados para que tengan fit con lo que la demanda está solicitando. Les brindaremos la infraestructura y las integraciones necesarias para que inviertan el menor tiempo posible en desarrollar las soluciones. Por ejemplo, crearemos integraciones con Pomelo, Mercado Pago, Auth0 y demás infraestructuras del mercado. Pondremos a un equipo específico para desarrollar estas 3 primeras integraciones por lo que estará contemplado en la inversión inicial del desarrollo de la plataforma. Adicionalmente, los ayudaremos a vender sus desarrollos y daremos consejos sobre el modelo de negocios que mejor se ajusta a lo que construyeron. De esa forma podremos crearles ingresos recurrentes a largo plazo.

Como punto diferencial tendremos un asistente basado en inteligencia artificial que ayudará a los usuarios a crear sus soluciones. Este asistente funcionará con GPT a través de un chat donde se le ingresa el pedido del módulo o funcionalidad que se quiere construir y la inteligencia artificial generará opciones de las mismas. Invertiremos en desarrollo para incorporar esta tecnología en nuestra infraestructura. Nuestro equipo cuenta con experiencia integrando este tipo de herramientas a los sistemas ya construidos, por lo que creemos que podremos contar con este diferencial sin tener que recurrir a esfuerzos extraordinarios.

Por otro lado, ayudaremos a las startups a validar sus conceptos de negocio y escalarlos en menor tiempo y costos de desarrollos a través de una infraestructura nocode que facilite en la construcción de soluciones fintech. Se materializará en un marketplace donde los usuarios podrán principalmente crear sus soluciones de 2 formas:

1. Comprar templates predeterminados (soluciones completas)

2. Comprar módulos (funcionalidades particulares, por ejemplo, el módulo para visualizar la información de la tarjeta de débito o crédito. Ver referencia debajo:



En ambos casos, los usuarios tendrán la posibilidad de hacer una prueba gratuita de las soluciones para luego decidir si comprarlo o no.

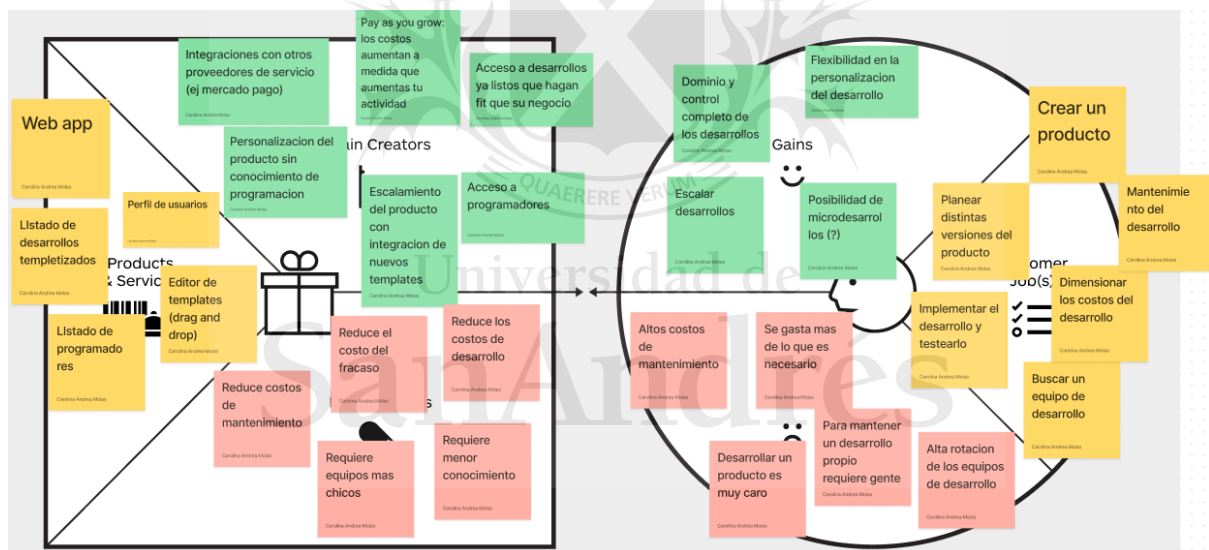
Como diferencial, ofreceremos a través de inteligencia artificial un chat que será capaz de buscar entre las miles de opciones desarrolladas por terceros y ofrecerá la que sea más acorde al pedido ingresado (input).

A modo resumen, dejamos plasmadas ambas propuestas de valor, según corresponda:

	Propuesta de valor	Diferencial
DEMANDA	Ayudaremos a las startups a validar sus conceptos de negocio y escalarlos en menor tiempo y costos de desarrollos a través de una infraestructura nocode que facilite en la construcción de soluciones fintech.	Ofreceremos a través de inteligencia artificial un chat que será capaz de buscar entre las miles de opciones desarrolladas por terceros y ofrecerá la que sea más acorde al pedido Ingresado (Input).
OFERTA	Ayudaremos a los programadores a crear soluciones de forma más rápida, sencilla y con menos costos asociados para que tengan fit con lo que la demanda está solicitando. Les brindaremos la infraestructura y las integraciones necesarias para que inviertan el menor tiempo posible en desarrollar las soluciones.	Tendremos un asistente basado en inteligencia artificial que ayudará a los usuarios a crear sus soluciones. Este asistente funcionará con GPT a través de un chat donde se le ingresa el pedido del módulo o funcionalidad que se quiere construir y la inteligencia artificial generará opciones de las mismas.

Value proposition canvas.

Startups:



Elaboración propia.

El diseño de la propuesta de valor para las empresas consiste en crear una webapp donde ellas puedan tener un listado de desarrollos templetizados sobre los que puedan trabajar y personalizar con una herramienta drag and drop. También tendrán la información de perfil de cada programador para poder decidir a cuál de ellos le compran los desarrollos. Esta propuesta de valor intenta maximizar la flexibilidad que buscan las empresas a la hora de desarrollar y también reduce los riesgos que tienen, como reducir el costo de desarrollo, mantenimiento y el tamaño de los equipos.

Programadores:



Elaboración propia.

Mientras tanto, la propuesta de valor para los programadores tiene tanto el objetivo de generarles ingresos recurrentes como también un foco educativo donde puedan acceder a material curado para seguir aprendiendo y desarrollando sus habilidades. Por eso, la propuesta tiene funcionalidades apuntadas a crear y mostrar sus desarrollos, como un editor y un perfil para exponer sus desarrollos. También tiene herramientas orientadas al conocimiento como videos, objetivos y misiones para aprender a programar y acceso limitado a consultoría para aprender a vender sus desarrollos. Este diseño de la propuesta de valor responde a 3 puntos clave que quieren los programadores: ingresos en dólares de forma recurrente, aprender a programar y a vender sus servicios.

Debajo dejamos un resumen de las funcionalidades según cada tipo de usuario:

DEMANDA	OFERTA
Listado de desarrollos	Listado de desarrollos
Editor drag and drop	Editor drag and drop
Editor con código	Editor con código
Información perfil de cada programador	Información perfil de cada programador
Rating & Reviews	Blog - Material educativo
Carrito de compras	Acceso limitado a consultoría
Chat inteligencia artificial	Chat inteligencia artificial

MVP

Para validar la propuesta de valor, durante el 2023 se pensó en un MVP que consiste en actuar como asesor de las empresas para sus proyectos de desarrollo.

Se consiguieron dos interesados:

- Una pyme que buscaba un sitio templetizado para poder ofrecer a sus clientes y solo tener que personalizar con los colores y la información de cada uno
- Una startup que quería desarrollar un sistema de turnos online.

A través de Wix y Jotform, dos herramientas nocode creamos las soluciones básicas que resolvían las necesidades de negocios que presentaban ambas empresas. Con éstas experiencias logramos validar que muchos de los problemas que surgen en las empresas pueden ser resueltas a través de este tipo de herramientas y por personas sin ningún conocimiento de código. Solo se necesita una persona que entienda la problemática y cómo validarla con los clientes. En el caso de la startup aprendimos que si la necesidad a resolver es sencilla, con una herramienta nocode se puede solucionar sin ningún problema. Sin embargo, en problemas más complejos podíamos resolverlo en un 70%.

En cuanto a la pyme, lo que aprendimos es que un conjunto de empresas que tienen un mismo problema pueden ser resueltas con una misma base de trabajo siempre y cuando tenga la flexibilidad para que cada uno pueda darle su propia impronta. El desafío en estos casos es manejar las expectativas de cada uno y tener claro cuáles son los límites de la solución que se está ofreciendo. Comenzó a pasar que los clientes de la pyme empezaron a hacer pedidos personalizados que quedaban por fuera de lo que estábamos ofreciendo. En muchos de esos casos, los pedidos eran “nice to have” pero no eran vitales para resolver la necesidad principal que tenían. En esos casos se trabajó de forma tal de hacerlos entender que esos pedidos se podían hacer pero que no les convenía. Lo mejor era lanzar con lo que teníamos y luego iterar sobre la marcha.

El tamaño de la oportunidad

TAM:

El informe llamado “Gartner Forecasts Worldwide Low-Code Development Technologies Market to Grow 20% in 2023” presenta un análisis sobre el mercado de las low code a nivel mundial y proyecta un tamaño de 27 billones de dólares para 2023 y 32 billones para 2024. Según Gartner, el mercado crecerá un 19,6% impulsado por el aumento de las empresas tecnológicas y las iniciativas de hiper-automatización. La plataforma de aplicaciones de bajo código (LCAP), en el que se encuentran también las nocode, será el segmento más grande del mercado alcanzando los 10 billones de dólares en el 2023. Mientras tanto, la plataforma de desarrollo de automatización ciudadana (CADP) será la que más crezca. Gartner predice que los desarrolladores fuera de los departamentos formales de TI representarán al menos el 80% de los usuarios de las herramientas de desarrollo de bajo código para 2026.

Este crecimiento de mercado se explica debido a las siguientes ventajas que presentan estas tecnologías:

- Reducir el tiempo, costo de desarrollo y mantenimiento de las aplicaciones.
- Facilitar la colaboración entre los equipos y los usuarios finales.
- Aumentar la agilidad y la adaptabilidad a los cambios del mercado y las necesidades de los clientes.
- Mejorar la experiencia y la satisfacción del usuario.
- Potenciar la creatividad y la experimentación con nuevas soluciones.

Además, permiten a las empresas aprovechar las tendencias emergentes en el ámbito digital, como:

- La automatización inteligente, que combina la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y la robótica para optimizar los procesos y las tareas.

- Los negocios compuestos, que consisten en crear soluciones integradas a partir de componentes modulares y reutilizables.
- El desarrollo ciudadano, que implica que los usuarios no técnicos puedan crear sus propias aplicaciones sin depender de los desarrolladores profesionales.⁷

SAM:

El mercado disponible está compuesto por el mercado de nocode de latinoamérica, en el que encontramos que representa aproximadamente el 5% del mercado mundial. Lo que significa que tendremos un tamaño de 380.500.000 dólares.⁸

SOM:

Para calcular el mercado objetivo se realizó una proyección sobre la cantidad de horas que los programadores junior y semisenior le dedicarían a proyectos de NoCode Hub. Partimos de la suposición de que todas las horas que dedicarán son horas vendidas porque generalmente al trabajar de forma freelance los programadores cotizan proyectos en base al tiempo que les tomaría hacer el trabajo y esas son las horas que se venden. A modo de referencia y a efectos de la proyección asumimos que los programadores junior dedicarán un promedio de 50 horas por mes a un costo de 20 dólares la hora. Por otro lado, los programadores semisenior dedicarán 30 horas por mes a 40 dólares la hora.

Proyectamos la facturación que podríamos obtener en los primeros 5 años de operación. Al finalizar el 5to año de operación vamos a tener 11617 programadores junior y 3554 programadores semisenior. Se calcula una facturación de 24.6 millones de dólares.

⁷ How Will The No-Code Market Grow In 2023?

<https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2023/04/04/how-will-the-no-code-market-grow-in-2023/?sh=610f7bef7043>

⁸ Low Code Development Platform Market Analysis

<https://www.coherentmarketinsights.com/market-insight/low-code-development-platform-market-5222>

Competencia y diferencial

Existen diferentes opciones a la hora de querer construir una plataforma con tecnología nocode. Tres de las más populares y utilizadas en el mercado son Bubble, Glide y Wix.

Bubble (<https://bubble.io/>):

- Descripción: Bubble es una plataforma líder en el mercado nocode, con una sólida presencia y una base de usuarios en constante crecimiento. Han logrado establecerse como una opción popular para desarrolladores sin conocimientos de programación.
- Calidad: Bubble ofrece una plataforma poderosa y versátil que permite a los usuarios crear aplicaciones web y móviles sin necesidad de programación. Su interfaz visual y su lógica basada en arrastrar y soltar hacen que el desarrollo de aplicaciones sea más accesible para aquellos sin conocimientos técnicos profundos. Sin embargo, dado que Bubble es una plataforma más compleja, la curva de aprendizaje puede ser pronunciada para los usuarios menos técnicos.
- Precio: Bubble ofrece una variedad de planes de precios, desde una opción gratuita con funcionalidad limitada hasta planes de pago mensuales con características más avanzadas. Los precios varían según las necesidades del usuario, como el número de aplicaciones, capacidad de almacenamiento y uso de recursos computacionales.
- Servicio: Bubble ofrece soporte técnico a través de su comunidad en línea, foros y recursos de documentación. También cuentan con un equipo de soporte técnico que responde a consultas y problemas técnicos. Sin embargo, el nivel de soporte puede depender del plan de precios seleccionado, ya que los usuarios gratuitos pueden tener acceso limitado a la asistencia.
- Fortalezas y debilidades: Bubble se destaca por su potencia y flexibilidad, lo que permite a los usuarios crear aplicaciones complejas sin necesidad de

programación. Su enfoque en la lógica basada en arrastrar y soltar facilita la creación de flujos de trabajo complejos. Sin embargo, su curva de aprendizaje puede ser desafiante para aquellos sin experiencia técnica previa, y el rendimiento de las aplicaciones puede verse afectado si no se optimizan adecuadamente.

Glide (<https://www.glideapps.com/>):

- Descripción: Glide ha ganado popularidad en el mercado nocode como una plataforma para crear aplicaciones móviles fácilmente. Es reconocido como una opción atractiva para aquellos que desean desarrollar rápidamente aplicaciones móviles sin código.
- Calidad: Glide se destaca por su enfoque en el desarrollo de aplicaciones móviles y su facilidad de uso. Su interfaz intuitiva y su capacidad para conectar datos de hojas de cálculo hacen que el proceso de desarrollo sea accesible para una amplia gama de usuarios. Sin embargo, dado que su enfoque principal es en las aplicaciones móviles, puede tener limitaciones en cuanto a la creación de aplicaciones web más complejas.
- Precio: Glide ofrece un plan gratuito con funcionalidades básicas y planes de pago mensuales con características adicionales, como la capacidad de personalizar la apariencia de la aplicación y acceder a integraciones avanzadas. Los precios varían según las necesidades del usuario, como el número de aplicaciones y la cantidad de usuarios.
- Servicio: Glide ofrece soporte técnico a través de su comunidad en línea, foros y documentación. También cuentan con un equipo de soporte que brinda asistencia en caso de problemas técnicos. Sin embargo, el nivel de soporte puede variar según el plan seleccionado.
- Fortalezas y debilidades: Glide se destaca por su facilidad de uso y su capacidad para crear rápidamente aplicaciones móviles funcionales. Su integración con hojas de cálculo permite una gestión sencilla de datos. Sin embargo, su enfoque principal en las aplicaciones móviles puede limitar su

versatilidad para aquellos que buscan desarrollar aplicaciones web más complejas.

Wix (<https://es.wix.com/>):

- Descripción: Wix es una plataforma ampliamente conocida y popular para la creación de sitios web sin necesidad de código. Su presencia en el mercado es significativa, con millones de usuarios en todo el mundo.
- Calidad: Wix se centra en la creación de sitios web y ofrece una amplia gama de plantillas y herramientas para facilitar el proceso de diseño. Aunque su enfoque principal no es el desarrollo de aplicaciones, Wix ofrece funcionalidades para crear aplicaciones web simples sin necesidad de codificación.
- Precio: Wix ofrece planes gratuitos y de pago, con diferentes características y opciones de personalización. Los precios varían según las necesidades del usuario, como el almacenamiento, el ancho de banda y la capacidad de comercio electrónico.
- Servicio: Wix ofrece soporte técnico a través de su centro de ayuda en línea, foros y recursos de aprendizaje. También brindan soporte telefónico y por correo electrónico para problemas más complejos. Wix se destaca por su enfoque en la satisfacción del cliente y la disponibilidad de recursos de soporte.
- Fortalezas y debilidades: Wix se caracteriza por su facilidad de uso y la amplia gama de plantillas y herramientas de diseño disponibles. Su enfoque en la creación de sitios web puede limitar su capacidad para desarrollar aplicaciones más complejas. Además, Wix puede ser menos flexible en términos de personalización y funcionalidad en comparación con otras plataformas nocode más enfocadas en el desarrollo de aplicaciones.

En resumen, Bubble se destaca por su potencia y flexibilidad en el desarrollo de aplicaciones web complejas, Glide se enfoca en la creación rápida de aplicaciones móviles y Wix es ampliamente reconocido por su capacidad de creación de sitios

web con facilidad. Debajo dejamos un cuadro comparativo de cada player que resume los puntos detallados anteriormente:

	Foco	Calidad	Precio	Servicio	Fortalezas	Debilidad
BUBBLE	APP / SITIOS WEB	Herramienta poderosa por la versatilidad y las posibilidades que ofrece		Foros, recursos de documentación y equipo de soporte técnico	Flexibilidad y potencia. Permite crear soluciones complejas	Compleja curva de aprendizaje para usar la herramienta
GLIDE	APPS (mobile)	Interfaz intuitiva y capacidad de integrarse con hojas de calculo		Foros, recursos de documentación y equipo de soporte técnico	Facilidad de uso e integración con herramientas de calculo	Limitaciones en la creación de aplicaciones web complejas
WIX	SITIO WEB	Facilidad de uso para creación de sitios web		Foros, recursos de documentación y equipo de soporte técnico	Facilidad de uso y de herramientas de diseño	Limitaciones en la creación de aplicaciones web complejas. Menos flexible que otras herramientas nocode

Fuente: elaboración propia

El diferencial de NoCode Hub se encuentra en su enfoque flexible que combina la facilidad del desarrollo sin código a través de herramientas drag and drop con la opción de complementarlo con codificación personalizada. Esta combinación permite a los usuarios crear sitios web, aplicaciones y webapps de manera intuitiva y rápida, pero también les brinda la flexibilidad de agregar funcionalidades avanzadas mediante la incorporación de código personalizado.

Además, nos distinguimos de la competencia al ofrecer soluciones llave en mano específicas para el sector de las fintech. Al proporcionar templates y recursos optimizados para la experiencia de usuario en este segmento de mercado, permitimos a las startups de fintech acelerar su desarrollo y lanzamiento al mercado, ahorrando tiempo y recursos en la creación de una plataforma adaptada a sus necesidades específicas.

Contexto

NoCode Hub, como startup de tecnología en Argentina, se enfrenta a un contexto político marcado por la incertidumbre sobre el rumbo del país. Aunque existen algunos programas y políticas que fomentan la creación y el crecimiento de startups y pymes, su relevancia no alcanza el nivel de países como Israel. Esta situación política genera un clima empresarial inestable y puede impactar la confianza de los inversores en el sector tecnológico.

En el ámbito económico, NoCode Hub se enfrenta a desafíos como una alta presión impositiva y una inflación elevada en Argentina. La presión impositiva puede limitar la rentabilidad de la empresa y dificultar su capacidad de inversión y crecimiento. Además, la distorsión del tipo de cambio, con muchos de los costos de NoCode Hub en dólares, puede afectar su rentabilidad y competitividad. Otro obstáculo económico es la dificultad para acceder a financiamiento, ya que conseguir rondas de inversión se ha vuelto más complejo y el costo del dinero ha aumentado.

En el aspecto social, NoCode Hub se beneficia del creciente número de programadores y especialistas en sistemas en Argentina. Esta disponibilidad de talento puede facilitar la contratación de personal y el desarrollo de soluciones tecnológicas. Además, la posibilidad de cobrar en dólares y gastar en pesos se ha vuelto atractiva para muchos, lo que podría beneficiar a NoCode Hub al ofrecer sus servicios en una moneda más estable. También se observa un aumento en el número de personas que emprenden sus propios proyectos, lo cual puede representar una oportunidad para NoCode Hub como proveedor de soluciones tecnológicas.

En cuanto a la tecnología, NoCode Hub se encuentra en un momento propicio, ya que las tecnologías nocode están avanzando rápidamente y resolviendo problemas cada vez más complejos. Sin embargo, todavía existe una fuerte influencia de las software factories, y muchas empresas recurren a ellas como su primera opción para el desarrollo de software. No obstante, las tecnologías nocode están democratizando la capacidad de crear y construir soluciones, poniendo en manos de

los usuarios la posibilidad de resolver diversos problemas tecnológicos. Además, la disponibilidad de infraestructura y plataformas como servicio permite a NoCode Hub montar negocios a menores costos y escalar más fácilmente.

En el ámbito legal, NoCode Hub debe tener en cuenta las leyes de privacidad de datos, incluyendo el GDPR, especialmente si se planea montar negocios financieros en la plataforma. La privacidad de los datos debe ser una prioridad y cumplir con las regulaciones correspondientes para garantizar la confidencialidad y protección de la información de los usuarios.

Análisis FODA

Fortalezas:

- Especialización en soluciones para fintechs: tenemos un enfoque claro y específico en el sector fintech, lo que permite comprender las necesidades y desafíos de este mercado y ofrecer soluciones relevantes para ellos.
- Marketplace para programadores independientes: al funcionar como intermediario, podemos aprovechar la creatividad y la experiencia de programadores independientes, lo que genera que nuestra oferta sea mucho más rica, flexible y con mayor variedad. Esto generará demanda de empresas con diferentes necesidades y presupuestos.
- Enfoque en aplicaciones móviles y web: daremos herramientas sencillas y prácticas para que rápidamente las empresas puedan tener presencia a través de un sitio web pero también en Google Play y App Store.

Oportunidades:

- Creciente demanda de soluciones nocode: muchas empresas buscan opciones más rápidas y económicas para desarrollar sus plataformas digitales.

- Mercado fintech en expansión: el sector fintech está en constante crecimiento, lo que genera que mayor cantidad de empresas sean posibles clientes y que nuestro negocio se desarrolle a un ritmo más acelerado, acompañando el avance del sector
- Colaboración con startups y aceleradoras: desarrollar asociaciones con startups y aceleradoras del sector fintech puede proporcionar una corriente de clientes potenciales y una mayor visibilidad de marca.

Debilidades:

- Competencia establecida: La presencia de plataformas de nocode bien establecidas como Bubble, Wix y Glide puede representar un desafío para generar penetración y ganar market shares.
- Dependencia de programadores independientes: La calidad y disponibilidad de soluciones en el marketplace dependerán de los programadores independientes, lo que podría generar cierta incertidumbre en cuanto a la oferta de soluciones y el nivel de servicio.

Amenazas:

- Percepción de falta de escalabilidad de soluciones nocode: muchas empresas tienen la percepción de que las soluciones nocode son adecuadas sólo para la etapa inicial de un negocio pero que luego deben ser reemplazadas por desarrollos a medida. Si los emprendedores consideran que las soluciones nocode tienen un alcance limitado y no son escalables a medida que sus negocios crecen, podría afectar nuestra capacidad de fidelización y retención. Esta amenaza la vamos a abordar a través de casos de éxito que construyamos con otras empresas y a través de bonificaciones y descuentos para incentivar a que las empresas prueben las soluciones y permanezcan usandolo.
- Nuevos competidores: las soluciones ya establecidas con infraestructuras robustas podrían ingresar al mercado con ofertas similares, lo que

aumentaría la competencia y podría afectar nuestra participación de mercado.

Análisis de la industria

NoCode Hub se posiciona en la industria de tecnología y desarrollo de software sin código (nocode). Actualmente, esta industria experimenta un crecimiento significativo a nivel global debido a la creciente demanda de soluciones tecnológicas más rápidas y accesibles. La capacidad de construir aplicaciones y plataformas sin la necesidad de programar ha atraído a empresas de diferentes sectores, desde startups hasta grandes corporaciones.

La situación actual de la industria de tecnología nocode está atravesando un crecimiento acelerado. La adopción de este tipo de tecnologías nocode está impulsada por su facilidad de uso y la capacidad de agilizar el desarrollo de soluciones tecnológicas. Esto ha llevado a un crecimiento constante de nuevos actores en el mercado y una mayor demanda de servicios nocode. Además, la industria ofrece una amplia variedad de herramientas y plataformas, que abarcan desde la creación de sitios web y aplicaciones móviles hasta el desarrollo de flujos de trabajo y automatización empresarial. Esto permite a las empresas encontrar soluciones específicas para sus necesidades sin tener que recurrir al desarrollo tradicional de software. Muchos de estos proyectos dentro de cada organización están comenzando a darse en sectores que no están relacionados con TI. En este sentido, la tecnología low code y no code hizo mucho en pos de la democratización. Esto ha permitido que un mayor número de personas, incluso sin conocimientos técnicos avanzados, puedan participar en el desarrollo de soluciones tecnológicas.

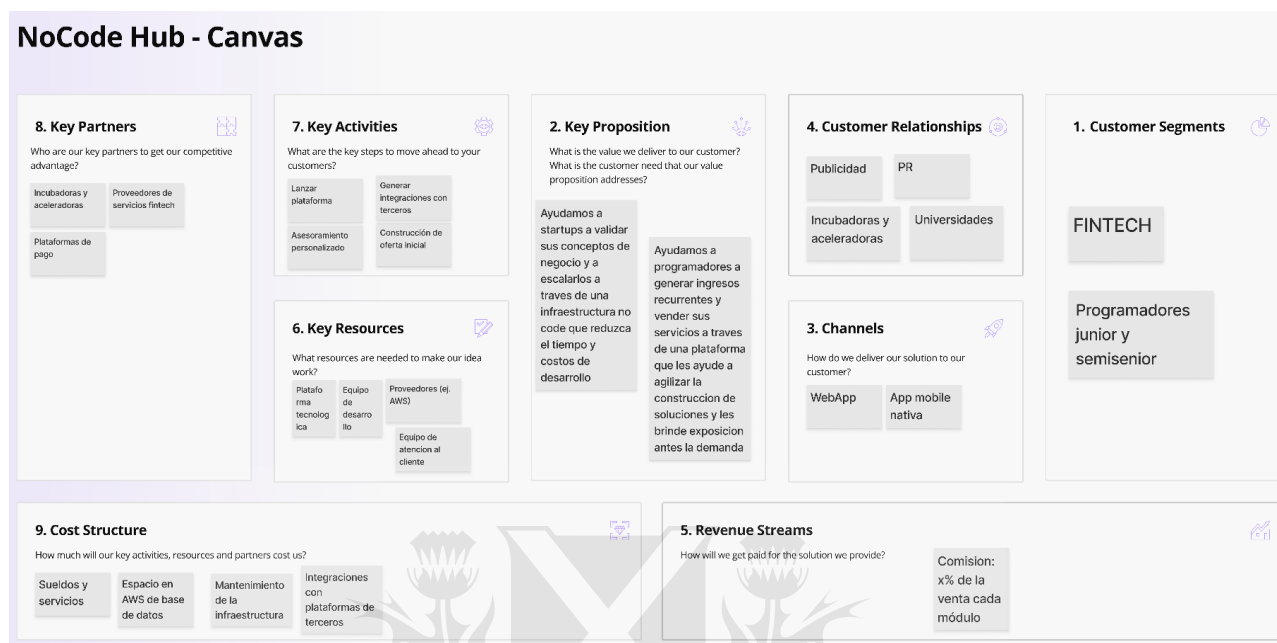
Para los años siguientes, se espera que aún más proyectos de desarrollo de software provengan de este tipo de sectores. Además, por el bajo costo que implica desarrollar con nocode y la capacidad para acelerar el tiempo de comercialización, se espera que muchas más empresas adopten este tipo de opciones. Relacionado con la integración con otras tecnologías, se espera que las nocode se integren cada vez más con otras tendencias, como inteligencia artificial, internet de las cosas (IoT)

y blockchain. Esto ampliará aún más las posibilidades de desarrollo y creará nuevas oportunidades en el mercado.



Universidad de
San Andrés

El modelo de negocios (Business model canvas)



Canales

NoCode Hub llegará a todos sus usuarios a través de una webapp donde los programadores podrán desarrollar las soluciones y las empresas podrán personalizarlas. Además, una vez que escale el negocio se ofrecerá una app nativa donde las empresas podrán ver ingresos, ventas, responder preguntas de usuarios y estadísticas generales de sus negocios. Una de las claves en los inicios de NoCode Hub será la inversión que se genere en marketing para atraer, crecer y fidelizar a los clientes. El desafío será captar tanto a la oferta como a la demanda de forma equilibrada para que funcione como una retroalimentación. A continuación se detalla cómo funcionará la estrategia de marketing para generar valor a largo plazo.

Relación con clientes.

Captación (Get):

Para conseguir las primeras startups, NoCode Hub implementará una estrategia de marketing y promoción enfocada en el sector fintech. Se utilizarán diversas tácticas,

como campañas de publicidad en línea, presencia en eventos y conferencias relevantes, colaboraciones con incubadoras y aceleradoras, así como una fuerte presencia en las redes sociales y en la comunidad tecnológica.

Para conseguir a los programadores, la comunicación estará enfocada en el concepto de que podrán ganar en dólares y generar ingresos recurrentes. Este es un mensaje especialmente atractivo para aquellos programadores junior que recién están saliendo al mercado laboral. Es por eso que generaremos publicidad en redes sociales para construir mayor reconocimiento de marca y posteriormente obtener suscripciones a NoCode Hub. También iremos a universidades y academias de programación para conseguir una presencia de marca desde el período de formación de los profesionales. Desarrollaremos un partnership con estas instituciones para crear programas especiales que ayude a posicionarnos en la mente de nuestro público. Para aquellos programadores semisenior tendremos una presencia fuerte en LinkedIn porque es una de las redes más utilizadas en el mercado laboral.

Fidelización (Keep):

La fidelización de los clientes será un aspecto clave para el crecimiento sostenible de NoCode Hub. Se establecerá un enfoque de atención al cliente proactivo y personalizado, brindando soporte continuo, capacitación y consultoría de negocios. Se buscará obtener retroalimentación de los clientes y utilizarla para mejorar constantemente la plataforma y las soluciones ofrecidas. Además, se implementarán programas de fidelidad y beneficios exclusivos para los clientes recurrentes, como descuentos en comisiones o acceso a nuevas funcionalidades antes que otros usuarios.

Crecimiento (Grow):

NoCode Hub se centrará en la calidad de las soluciones ofrecidas en el marketplace y en la satisfacción de los clientes existentes. Se buscará fomentar el crecimiento orgánico, el boca a boca y las referencias, incentivando a los clientes satisfechos a

compartir su experiencia y recomendarnos a otros emprendedores y empresas. Asimismo, se implementarán programas de afiliación para incentivar a los programadores a contribuir con soluciones y atraer nuevos clientes.

Modelo de ingresos.

A partir de comparaciones de mercado, definimos que nuestro modelo de ingresos contempla una comisión del 10% por cada transacción.

Recursos clave.

Los recursos clave para el funcionamiento de NoCode Hub incluirán:

Plataforma tecnológica: Se requerirá una infraestructura robusta para soportar el marketplace y las herramientas de desarrollo no code. Esto incluirá servidores, almacenamiento en la nube y sistemas de seguridad.

Equipo de desarrollo: Se necesitará un equipo de desarrolladores para mantener y mejorar la plataforma, así como para ofrecer soporte técnico a los clientes.

Relaciones con proveedores: NoCode Hub establecerá relaciones clave con proveedores de herramientas no code y servicios en la nube, como AWS, para asegurar la disponibilidad y calidad de las soluciones ofrecidas en el marketplace.

Equipo de atención al cliente: Se contará con un equipo dedicado para brindar soporte y atención al cliente, responder consultas y resolver problemas técnicos. Inicialmente, hasta crear una estructura propia, tendremos dentro de este equipo a las personas dedicadas a brindar capacitación y consultoría.

Actividades clave.

Para abordar a nuestros clientes, algunas de las actividades clave son:

Construcción de plataforma e Integraciones con terceros: en el inicio del proyecto vamos a construir la plataforma de modo que quienes construyan soluciones puedan hacerlo de forma ágil y sencilla. Por ese motivo, algunas de las integraciones que haremos contempla conectarnos con el ecosistema de Mercado

Pago, Auth0, algún sistema KYC (know your customer) y herramientas de marketing como puede ser Google, Meta e Intercom.

Construcción de oferta inicial: con las integraciones anteriores, se crearán las soluciones principales que podrían necesitar las fintechs para tener un producto mínimo. El objetivo de esta oferta inicial es que funcione como un mecanismo de atracción y retención para reducir los usuarios inactivos.

Lanzamiento de campaña de adquisición: esta actividad será una de las más importantes ya que es una de las palancas que más influirá sobre el éxito o fracaso del proyecto en su periodo inicial. Para ellos, se comenzará a planificar la activación del funnel de marketing con 3 meses de anticipación. La campaña estará dividida en 3 etapas generales:

1. Ideación de la campaña publicitaria: racional, idea creativa y construcción de piezas gráficas
2. Ejecución: lanzamiento de piezas gráficas acompañado de acciones offline, para impulsar la adquisición de programadores y startups. Las acciones a realizar fueron explicadas en la sección de “Relación con clientes”
3. Medición y optimización: se medirán resultados en sprints de dos semanas y se optimizará el proceso con los aprendizajes obtenidos.

Asociaciones clave.

Para lograr las acciones mencionadas previamente se buscará establecer asociaciones clave para fortalecer el modelo de negocio y ofrecer un mayor valor a los clientes. De esta manera, se buscarán relaciones clave con los siguientes actores:

Incubadoras y aceleradoras: Colaborar con incubadoras y aceleradoras de startups permitirá a NoCode Hub tener acceso a un flujo constante de startups que podrían beneficiarse de las soluciones no code. Algunos ejemplos podrían ser Endeavor, Emprelatam y Newtopia.

Proveedores de servicios fintech: Establecer asociaciones con proveedores de servicios fintech permitirá a NoCode Hub ofrecer soluciones más especializadas y

adaptadas a las necesidades del sector fintech. Pomelo será uno de los actores más importante porque permitiría brindar soluciones llave en mano a nuestros clientes.

Asociaciones con plataformas de pago: Integrarse con plataformas de pago populares permitirá a NoCode Hub ofrecer una experiencia de compra fluida y segura para las transacciones realizadas en el marketplace. El ecosistema de Mercado Pago será el primero con el que se integrará NoCodeHub.

Estructura de costos.

Gastos de desarrollo y mantenimiento de la plataforma: a medida que crezca la base de clientes se destinará un gran porcentaje de los ingresos a la mejora continua de la plataforma, con sus actualizaciones y corrección de errores.

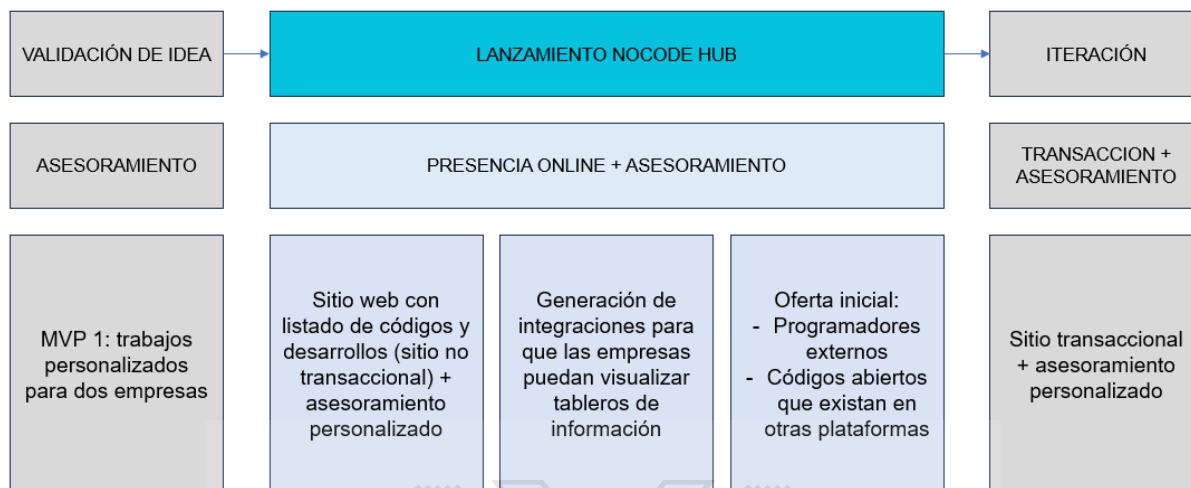
Costos de alojamiento en la nube: Para respaldar la infraestructura tecnológica, NoCode Hub incurrirá en costos de almacenamiento en la nube, como servicios de AWS.

Costos de personal: Incluye los salarios y beneficios del equipo de desarrollo, equipo de atención al cliente y otros roles clave dentro de la organización.

Costos de marketing: Para atraer a las startups y programadores a utilizar el marketplace, se hará una inversión muy grande en marketing, teniendo en cuenta incentivos que daremos a los primeros programadores para que conformen la oferta inicial de la plataforma.

Gastos operativos generales: Esto incluye otros gastos generales, como servicios de oficina, licencias de software, servicios de terceros y otros gastos administrativos relacionados con la operación del negocio.

Estrategia de lanzamiento



El lanzamiento estará enfocado en construir valor y facturación desde el inicio. Para lograrlo, el negocio priorizará primero la demanda, con la intención de que luego eso atraiga a la oferta. El crecimiento comercial es el que guiará el crecimiento en sistemas. El negocio iniciará con tres pilares y con bootstrapping como norte:

1. Plataforma para listar los desarrollos: en un primer momento se construirá un sitio web que sienta las bases para que luego, una vez que se consiga escala, se construya el marketplace. En este sitio web se publicarán los desarrollos, aunque no permitirá comprarlos, y además ofrecerá asesoramiento personalizado por proyectos. De esta forma reduciremos los costos al mínimo para poder salir al mercado lo antes posible. De forma paralela, buscaremos inversión para construir la infraestructura nocode. El beneficio es que de esta forma podemos empezar a generar facturación aunque no tengamos la infraestructura desarrollada. Una vez que consigamos mayor escala y facturación pondremos esfuerzos enfocados en conseguir oferta, es decir a los programadores, para que NoCode Hub deje de ser la principal fuente de desarrollos.
2. Integraciones: desde NoCode Hub nos ocuparemos de crear las integraciones con los ecosistemas o soluciones más importantes como puede ser Mercado Pago, Auth0 o Pomelo. Por un lado, el objetivo es facilitar el

trabajo de los desarrolladores y que puedan entregar más rápido y con más calidad. Por otro lado, también daremos una solución al problema de backoffice de las empresas y la visualización de datos.

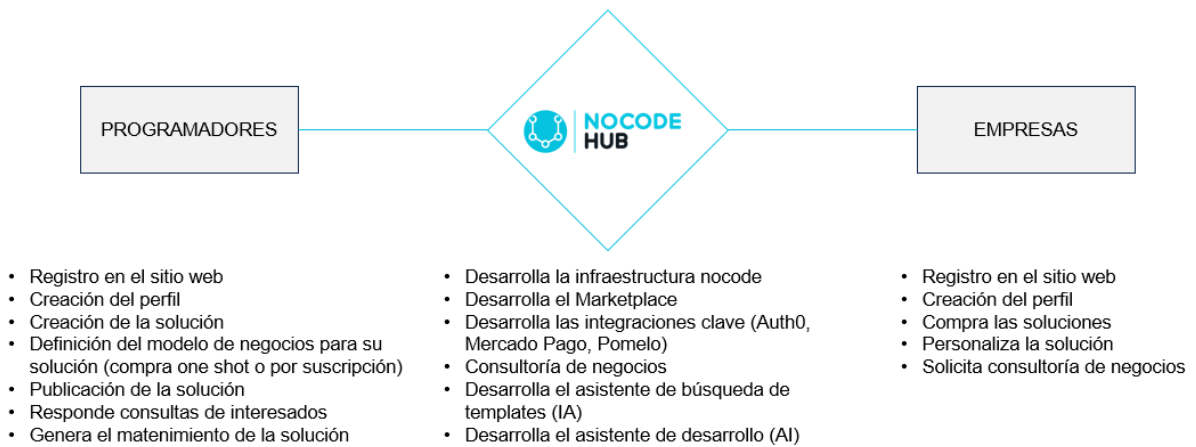
3. Oferta inicial: se disponibilizarán códigos ya existentes en el mercado como oferta inicial para que la demanda encuentre oferta. Buscaremos estos códigos por ejemplo en sitios como Github. Además, contrataremos por tiempo limitado a algunos programadores para que puedan generar algunos desarrollos clave y que la oferta sea más robusta.

Para una segunda iteración que contempla crear un sitio del estilo de un ecommerce donde las empresas puedan comprar ciertos desarrollos que nosotros mismos generemos. En el proceso de venta se planifican campañas de conversión donde a través de redes sociales y Google Ads podamos llevarlos a concretar una venta. Además, en un primer momento brindaremos una atención personalizada a aquellas empresas que busquen asesoramiento por proyectos específicos que la oferta inicial de la plataforma no pueda resolver. Esto nos permitirá por un lado seguir aprendiendo de las necesidades que tiene el mercado (algo muy valiosos para negocios en etapa temprana aunque el costo sea alto) y por otro lado creemos que es un driver fuerte en la fidelización de los clientes. Proyectamos un LTV de USD 1800 y un CAC de USD 370.

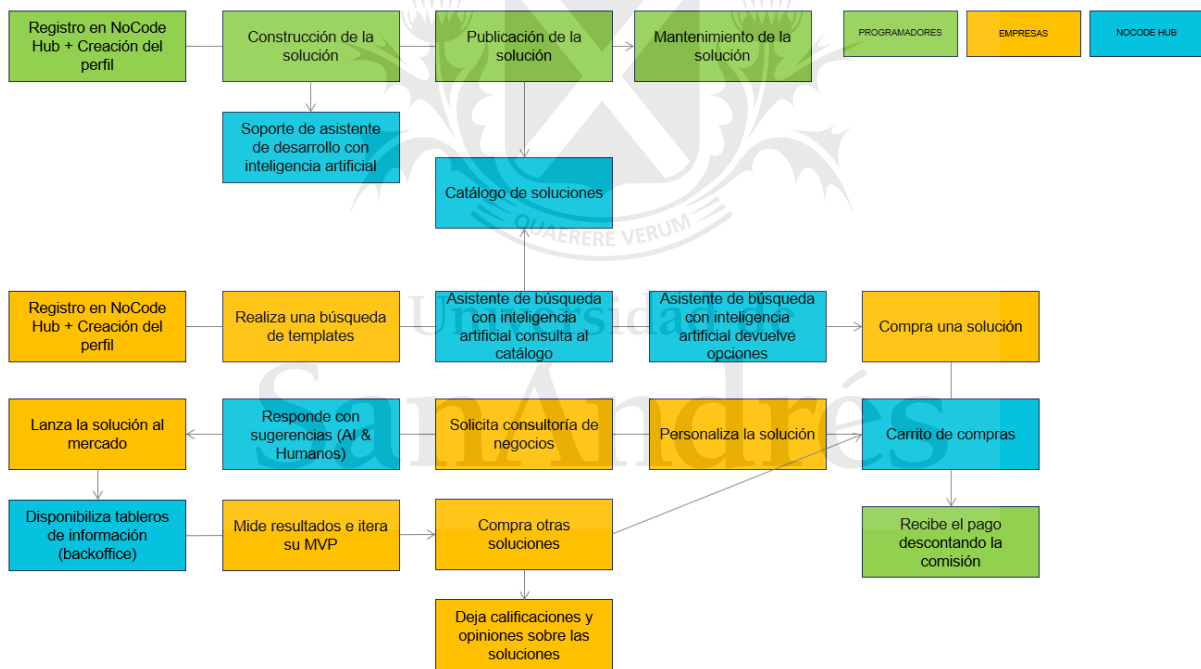
CAC a 5 años	
Publicidad	\$3.699.037
Cantidad de clientes	10000
CAC	\$369,90
LTV a 5 años	
Tiempo promedio de vida (años)	3
Ingresos promedio x transaccion	120
Cantidad de compras recurrentes	5
LTV	\$1.800,00

Fuente: elaboración propia.

Plan operativo



Fuente: elaboración propia.



Fuente: elaboración propia.

Al inicio del negocio las probabilidades de que se generen cuellos de botella son muy altas porque muchas partes de esta operación serán procesos manuales. Por ejemplo la construcción del catálogo, el soporte y la consultoría y el cobro de las soluciones. La atención personalizada generará muchos problemas de soporte y presentará desafíos para responder en tiempo y forma pero consideramos que es

clave para tener generar un entendimiento profundo sobre la necesidad del cliente. El equipo comercial y de soporte serán recursos de completa importancia para el desarrollo futuro del negocio. Serán los voceros del cliente y con quienes construyamos el producto a largo plazo. Utilizaremos esos primeros meses de operación como aprendizaje para cuando escalemos y automaticemos el negocio sepamos dónde dedicar recursos y con qué prioridad.

Crecimiento del negocio

NoCode Hub iniciará su operación en Argentina. Utilizaremos este mercado para generar aprendizajes sobre el comportamiento de la oferta y la demanda. Iteraremos el producto y nos enfocaremos en validar la propuesta integral, su pricing y cuales son los factores críticos para la venta. La razón principal por la que se comenzará en Argentina es por una cuestión de comodidad y conocimiento sobre el país pero también por la tendencia exponencial que se da sobre la cantidad de nuevos programadores que está generando el país. Una vez validado el modelo de negocios haremos una expansión hacia Colombia y México. Entre los tres países tendremos un total de aproximadamente 2 millones de programadores, lo que presenta una oportunidad interesante para crear una oferta de soluciones variada y constante.

En los primeros 3 años de operación apuntamos a conseguir 3400 programadores que trabajen a tiempo parcial creando desarrollos para NoCode Hub. Buscaremos capacitarlos en los modelos de negocios que mejor les convenga para comercializar sus soluciones. Podrán determinar el precio y la forma de compra con completa libertad. Podrán optar por vender soluciones one shot que no ofrezcan un mantenimiento o por el contrario venderlas a través de suscripciones mensuales agregando otros servicios como el mantenimiento o la iteración de la documentación.

En este tiempo apuntamos a ganar un market share cercano al 1% y al terminar el año 5 proyectamos un market share del 6.5%.

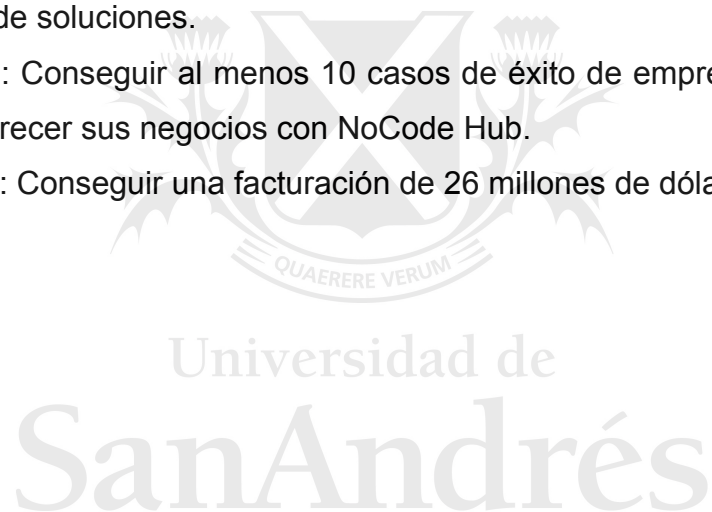
Objetivos a corto y mediano plazo

OKR 1: Validar el modelo de negocio en los primeros 2 años.

- Objetivo 1: Entender las palancas de la venta y conseguir los primeros 1000 clientes (empresas)
- Objetivo 2: tener más de 800 programadores en la plataforma y generarles ingresos recurrentes al menos a la mitad de ellos.
- Objetivo 3: Conseguir una facturación de más de 500.000 dólares.

OKR 2: Estar en el top 3 de opciones de plataformas nocode para las empresas al terminar el quinto año.

- Objetivo 1: Tener una amplia variedad de oferta, que supere las 10.000 opciones de soluciones.
- Objetivo 2: Conseguir al menos 10 casos de éxito de empresas que lograron validar y crecer sus negocios con NoCode Hub.
- Objetivo 3: Conseguir una facturación de 26 millones de dólares.



Equipo fundador

El equipo fundador estará compuesto por Carolina Molas y Ivan Di Vito. Este equipo emprendedor es el equilibrio justo entre creatividad, negocio y habilidades técnicas.

Carolina Molas.

Experiencia y habilidades: actualmente trabaja en una startup en el sector logística tomando el rol de Directora de Marketing. Es la responsable de definir el segmento de mercado, los canales, generar y capturar leads, la creación e iteración de los productos y la definición del roadmap en base a los aprendizajes del mercado. Previamente trabajó en healthtech, retail y una agencia de publicidad ofreciendo servicios de estrategia omnicanal a empresas multinacionales.

Ivan Di Vito.

Experiencia y habilidades: actualmente trabaja en una startup en el sector salud tomando el rol de CTO. Es el responsable de liderar al equipo técnico y entregar el roadmap en tiempo y forma. También es el encargado de proyectos de inteligencia artificial y potenciar el sistema para hacerlo más innovador y eficiente. Previamente trabajó en una software factory liderando a un equipo de desarrolladores.

Contexto macro y microeconómico

Argentina ha estado experimentando un proceso recesivo e inflacionario prolongado durante varios años. La proyección de una inflación superior al 100% anual refleja los altos niveles de aumento en los precios de bienes y servicios. Esta elevada inflación genera distorsiones en los mercados y dificulta la planificación económica tanto para empresas como para consumidores.

Además de la inflación, el país se ha visto afectado por una sequía que ha perdurado por más de un año. Esta situación tiene un impacto negativo tanto en la

macroeconomía como en la microeconomía, ya que limita los ingresos provenientes de las exportaciones agrícolas. Dado que Argentina es un importante exportador de productos agrícolas, como la soja, el trigo y el maíz, la sequía reduce la disponibilidad de divisas y afecta la balanza comercial del país.

Uno de los desafíos estructurales en la economía argentina es el desequilibrio fiscal. Durante varios años, el país ha estado gastando más de lo que ingresa, lo que genera déficits fiscales significativos. Este desequilibrio se ha financiado en parte a través de la emisión monetaria y a la deuda tomada con el FMI, lo que contribuye a la presión inflacionaria. Estas condiciones aumentan el riesgo país, que es una medida de la percepción de los inversores internacionales sobre la estabilidad económica y financiera de Argentina.

Argentina enfrenta un contexto macroeconómico desafiante caracterizado por una recesión prolongada y una alta inflación. Esta combinación de factores impacta negativamente en la actividad económica, ya que la incertidumbre y la erosión del poder adquisitivo de los consumidores afectan la demanda interna y la inversión. La alta inflación, con proyecciones de más del 100% anual, genera distorsiones en los mercados y dificulta la planificación tanto para empresas como para individuos. Esta inflación se alimenta en parte por el desequilibrio fiscal, que ha llevado al financiamiento a través de emisión monetaria y deuda externa. Este desequilibrio es el que llevó a tomar una deuda millonaria del FMI. Este es otro de los desafíos estructurales en el país. Los déficits fiscales persistentes, financiados en parte con emisión monetaria y deuda, aumentan el riesgo país y erosionan la confianza de los inversores. La incertidumbre en torno a la política económica y la sostenibilidad de la deuda generan volatilidad en los mercados financieros y pueden frenar la inversión extranjera directa. Todas estas condiciones son las que aportan a una continua destrucción de la riqueza

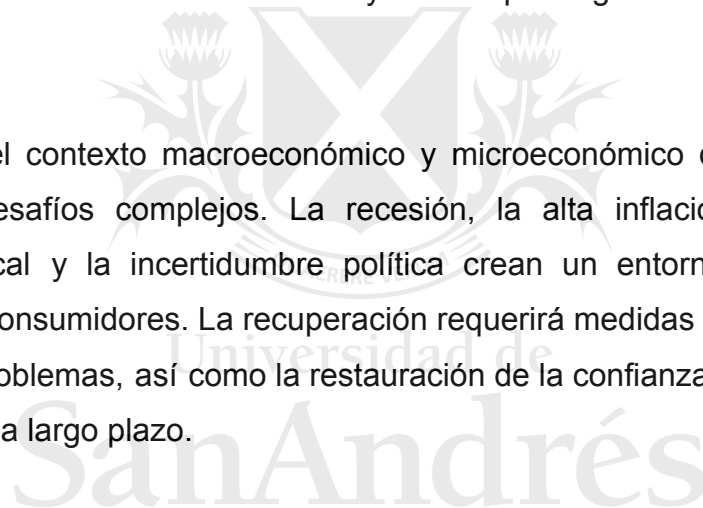
Por otro lado, la sequía prolongada, que afecta la producción agrícola, uno de los pilares de la economía argentina, disminuye los ingresos provenientes de las exportaciones y afecta la balanza comercial del país. Dado que la agricultura es un

motor clave de la economía, la disminución de los ingresos de exportación impacta tanto en los ingresos fiscales como en la disponibilidad de divisas. Esto, a su vez, contribuye a las presiones sobre el tipo de cambio y la deuda externa.

Además, el fuerte aumento del dólar es otro factor importante que impacta en la economía. Este factor tuvo impacto en el mercado laboral ya que muchas empresas empezaron a contratar empleados argentinos por lo baratos que son. Esto puede representar un riesgo a la hora de adquirir y retener talento.

Por último, el período de elecciones en Argentina está marcado por la incertidumbre política, ya que los candidatos y partidos ofrecen diferentes enfoques y visiones para la dirección del país. La ausencia de un plan de país a largo plazo genera inquietud en los inversores y las empresas, lo que podría llevar a una mayor volatilidad en los mercados financieros y a una postergación de decisiones de inversión clave.

En conclusión, el contexto macroeconómico y microeconómico de Argentina está marcado por desafíos complejos. La recesión, la alta inflación, la sequía, el desequilibrio fiscal y la incertidumbre política crean un entorno difícil para las empresas y los consumidores. La recuperación requerirá medidas estructurales para abordar estos problemas, así como la restauración de la confianza de los inversores y la planificación a largo plazo.



Modelo económico

En la proyección a 5 años que realizamos para este negocio estimamos que a partir del año 3 empezaremos a tener un resultado positivo del ejercicio de 129.645 dólares. Tomando una tasa de descuento del 9% calculamos un VAN de 764.740,31 dólares y una TIR del 34%.

La inversión inicial se estima en 463.400 dólares y está compuesta de la siguiente manera:

INVERSION INICIAL	
Concepto	USD
Desarrollo de plataforma version 1	\$200.000
Infraestructura	\$20.000
Activos Fijos	\$8.400
Marketing y publicidad	\$30.000
Gastos legales	\$5.000
Pagos a desarrolladores externos	\$200.000
TOTAL	\$463.400

Fuente: elaboración propia.

En el desarrollo de la plataforma contemplamos la creación del marketplace y de una infraestructura básica inicial con integraciones con Mercado Pago, Pomelo y Auth0. Esto lo haremos para iniciar con un diferencial claro para las fintechs.

Por otro lado, estimamos los costos del negocio. Aquellos que más impactan tienen que ver con los gastos administrativos y sueldos, ya que los programadores son perfiles muy caros, el mantenimiento de la plataforma y los gastos de marketing. Proyectamos que para los primeros 5 años de operación el mantenimiento del sistema y lo que se destinará a marketing representará el 15% de la venta respectivamente. Esa decisión se debe a que son dos puntos claves para el éxito del negocio. A los gastos de marketing se le suma también los 30.000 dólares contemplados en la inversión inicial. La intención es ingresar al mercado de forma agresiva para lograr una penetración rápida.

A continuación detallamos el estado de resultados y el cashflow:

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tasa de crecimiento ventas		1888,56%	453,12%	180,97%	102,26%
Tasa de crecimiento costos op		348,20%	200,70%	151,01%	106,98%
Ventas	\$ 23.155	\$ 460.450	\$ 2.546.833	\$ 7.155.925	\$ 14.473.886
Costo de ventas	\$ 4.214	\$ 83.802	\$ 463.524	\$ 1.302.378	\$ 2.634.247
Margen Bruto	\$ 18.941	\$ 376.648	\$ 2.083.309	\$ 5.853.547	\$ 11.839.639
Gastos operativos	\$136.804	\$613.157	\$1.843.791	\$4.628.074	\$9.579.360
EBITDA (Resultado operativo)	-\$ 117.864	-\$ 236.510	\$ 239.518	\$ 1.225.473	\$ 2.260.279
Depreciaciones	\$33.344	\$35.840	\$40.064	\$49.664	\$222.848
EBIT	-\$ 151.208	-\$ 272.350	\$ 199.454	\$ 1.175.809	\$ 2.037.431
Resultados financieros	-	-	-	-	-
Beneficio antes de impuestos	-\$ 151.208	-\$ 272.350	\$ 199.454	\$ 1.175.809	\$ 2.037.431
Impuesto calculado 35%	-\$ 52.923	-\$ 95.322	\$ 69.809	\$ 411.533	\$ 713.101
Impuesto a pagar	0	\$ -	\$ 69.809	\$ 333.097	\$ 713.101
RESULTADO DEL EJERCICIO	-\$ 151.208	-\$ 272.350	\$ 129.645	\$ 842.712	\$ 1.324.330

CASHFLOW					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Inicial	-\$463.400				
Resultados	-\$151.208	-\$272.350	\$129.645	\$842.712	\$1.324.330
Flujo de fondos (NOF = Plata que tenes que pedir)	-\$614.608	-\$272.350	\$129.645	\$842.712	\$1.324.330
VAN	\$764.740,31	Tasa	9,00%		
TIR	35%				

Fuente: elaboración propia.

El flujo de fondos necesario para poner en marcha el proyecto es de 1.4 millones de dólares. Por lo que estamos dispuestos a dar el 20% de la compañía por dicha financiación.

El capex estimado está calculado en base a las computadoras que el equipo necesita para trabajar y lo que se invierte en el mantenimiento de la plataforma. Además, estimamos que las depreciaciones tomando en cuenta que tanto las computadoras como la plataforma tiene una vida útil de 5 años.

CAPEX AÑO 1	CAPEX AÑO 2	CAPEX AÑO 3	CAPEX AÑO 4	CAPEX AÑO 5
\$9.558	\$47.022	\$177.742	\$468.196	\$1.916.494

DEPRECIACION						
	Ejemplo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cant de computadoras		7	20	42	92	142
Valor inicial	\$1.200,00	\$8.400,00	\$24.000,00	\$50.400,00	\$110.400,00	\$1.192.800,00
Valor residual	\$240,00	\$1.680,00	\$4.800,00	\$10.080,00	\$22.080,00	\$238.560,00
Desarrollo de plataforma	\$200.000,00	\$200.000,00	\$200.000,00	\$200.000,00	\$200.000,00	\$200.000,00
Vida util	5	5	5	5	5	5
TOTAL DEPRECIACION	\$32.192,00	\$33.344,00	\$35.840,00	\$40.064,00	\$49.664,00	\$222.848,00

Análisis de costos

CMV					
Concepto	USD x año 1	USD x año 2	USD x año 3	USD x año 4	USD x año 5
Comision pasarela de pagos (mercado pago)	\$949	\$18.878	\$104.420	\$293.393	\$593.429
Ingresos brutos	\$1.158	\$23.022	\$127.342	\$357.796	\$723.694
TOTAL	\$2.107	\$41.901	\$231.762	\$651.189	\$1.317.124

COSTOS FIJOS					
Concepto	USD x año 1	USD x año 2	USD x año 3	USD x año 4	USD x año 5
Sueldos personal	\$121.200	\$444.000	\$943.200	\$2.112.000	\$4.500.000
Gastos legales y contables	\$6.000	\$6.000	\$6.000	\$6.000	\$6.000
Servicios	\$500	\$500	\$700	\$1.000	\$2.000
Alquiler	\$500	\$1.000	\$2.000	\$4.000	\$5.000
Marketing y publicidad	\$3.473	\$69.067	\$382.025	\$1.073.389	\$2.171.083
Mantenimiento de plataforma	\$3.473	\$69.067	\$382.025	\$1.073.389	\$2.171.083
Sistema de contabilidad	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
Otros gastos administrativos	\$1.158	\$23.022	\$127.342	\$357.796	\$723.694
TOTAL	\$136.804	\$613.157	\$1.843.791	\$4.628.074	\$9.579.360

Fuente: elaboración propia

Uno de los principales conceptos que impactan en los costos de forma representativa son los sueldos del personal. Contemplamos un equipo de casi 150 personas al finalizar el quinto año, muchos de ellos siendo programadores. Además, creemos que el marketing y la publicidad es una herramienta clave para generar el crecimiento que proyectamos y por tal motivo destinamos el 15% de las ventas al presupuesto para realizar acciones de branding, conversión de clientes y fidelización. Las bonificaciones de las ventas que hagamos para incentivar la prueba y la fidelización de los clientes están incluidas en este valor.

Principales riesgos

Los factores que consideramos clave en el éxito del proyecto tiene que ver con la aceptación del mercado, la calidad de nuestras soluciones y el go to market de la propuesta de valor en relación a la competencia. Si el mercado prueba nuestras soluciones y no satisfacemos la necesidad, las chances son que no vuelvan a probar la plataforma. Es por eso que los desarrollos iniciales que crearán unos pocos programadores contratados por NoCode Hub hará que este riesgo disminuya. Nuestros early adopters podrán encontrar soluciones que luego podrán complejizar y personalizar. Uno de los riesgos más grandes es la competencia y que tan rápido

incursionarán en el mundo financiero. Sabemos que ellos ya tienen muchos años en el mercado y tienen la infraestructura necesaria. Sin embargo, creemos que la especialización en el mercado de finanzas puede darnos la ventaja ya que las demás soluciones son muy generalistas.

Análisis de sensibilidad

A partir de la proyección anterior trabajamos 2 escenarios adicionales, uno optimista y otro pesimista. Estos escenarios se construyeron analizando la presión que tiene la variable de los programadores en nuestro negocio.

En un escenario pesimista proyectamos una deficiencia en la adquisición de programadores del 50% en el primer año, 40% en el segundo año, 30% en el tercer año y un 10% en el cuarto año. Este escenario muestra un problema de adquisición muy profundo y una estrategia de marketing fallida. En este caso, la TIR desciende a 14% y el VAN a \$182.377,02. A diferencia del escenario neutro, se empiezan a mostrar resultados positivos a partir del cuarto año.

Por otro lado, en un escenario optimista proyectamos que a partir del tercer año empezamos a tener mejores resultados de los pensados por un impacto positivo del reconocimiento de marca. En consecuencia, respecto al escenario neutro generamos un 5% más de ingresos en el año 3, un 10% en el año 5 y un 15% en el año 5. En esta situación la TIR asciende a 59%, el VAN a \$1.927.387,81 y se registran ganancias a partir del año 3.

Debajo dejamos un cuadro comparativo con los 3 escenarios.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD			
	PESIMISTA	NEUTRO	OPTIMISTA
TIR	14%	34,79%	59,49%
VAN	\$182.377,02	\$764.740,31	\$1.927.387,81

Aspectos legales y regulatorios

Al iniciar el negocio debemos considerar algunos puntos en relación a marcos legales y regulatorios. A continuación se detallan los puntos más relevantes:

1. Sociedad: crearemos una SAS (Sociedad por Acciones Simplificada) porque tiene 3 ventajas por sobre una sociedad anónima: se realiza de forma digital, es fácil y barato. Será constituida en Córdoba porque en Buenos Aires no están abriendo sociedades de este estilo. Una vez que la empresa crezca y se internacionalice crearemos una LLC en Estados Unidos con el plan de que la misma adquiera la SAS. Esto nos permitirá comenzar a generar ingresos en el exterior.
2. Documentos e impuestos: contrataremos un estudio contable para la parte financiera del negocio y que pueda tener en regla los documentos como el balance, la declaración de bienes, cashflow y estado de resultados. También nos ayudarán a tener un control sobre la parte impositiva, estando al día con el pago de IVA, ingresos brutos e impuesto a las ganancias, entre otros.
3. Marca: registraremos la marca NoCode Hub en Argentina para comenzar a operar. Luego, a medida que se expanda por la región lo haremos en Colombia y México, según el plan de ejecución.
4. Derecho de autor: dejaremos establecido que el código fuente será propiedad de NoCode Hub. El código de las soluciones creadas será también propiedad nuestra porque existen dentro de nuestra infraestructura nocode. Sin embargo, dejaremos en claro en la relación contractual con nuestros clientes (empresas y programadores) que nosotros no tenemos derecho a revender ni manipular las soluciones que ellos desarrollen. Para esto necesitaremos un equipo legal que pueda asesorarnos en el armado de los contratos.
5. Base de datos y privacidad: trabajaremos con Google Cloud ya que garantizan la protección y la privacidad de los datos. En cuanto a las bases las registraremos ante Registro Nacional de Bases de Datos Personales para evitar posibles sanciones. A su vez, dejaremos claro en nuestros términos y condiciones que nosotros no seremos una entidad financiera sino que somos proveedores de ellas. Por lo tanto, quienes deberán cumplir con todas las

reglamentaciones de una fintech serán las empresas que utilicen nuestros servicios.

6. Contratos laborales: inicialmente nuestros empleados (personal administrativo, marketing, ventas, programadores, etc) serán monotributistas para intentar disminuir la carga impositiva. Sin embargo, a medida que la empresa se desarrolle regularizamos la situación y pasarán a ser empleados en relación de dependencia. Aquellos programadores que trabajarán en la oferta inicial de la plataforma y por tiempo limitado lo harán de forma monotributista



Universidad de
San Andrés

Fuentes y bibliografía

- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Timothy Clark (2010). *“Tu modelo de negocio”*; Deusto.
- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Gregory Bernarda, Alan Smith (2014). *“Value Proposition Design”*; Wiley.
- Eric Ries (2017). *“El método Lean Startup”*; Valletta Ediciones
- Andrew McAfee, Erik Brynjolfsson (2018). *“Machine, Platform, Crowd. Harnessing Our Digital Future”*; W. W. Norton & Company.
- Business Model Canvas,
<https://assets.strategyzer.com/assets/resources/the-business-model-canvas.pdf>
- Value proposition canvas,
<https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>
- CB Insights, "Top 20 Reasons Startups Fail" (2019):
<https://startupsventurecapital.com/the-top-20-reasons-startups-fail-e37097d973d4>
- Startup Genome, "Startup Ecosystem Report 2020":
https://startupkosovo.org/wp-content/uploads/2020/07/The_Global_Startup_Ecosystem_Report_2020_GSER2020_.pdf
- Gartner Forecasts Worldwide Low-Code Development Technologies Market to Grow 20% in 2023,
<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-12-13-gartner-for-ecasts-worldwide-low-code-development-technologies-market-to-grow-20-percent-in-2023>
- Reimagining the future of finance.
<https://web-assets.bcg.com/69/51/f9ce8b47419fb0bb9aeb50a77ee6/bcg-qed-global-fintech-report-2023-reimagining-the-future-of-finance-may-2023.pdf>
- ¿Los supermercados van por los bancos? Así avanzan en los servicios financieros.

<https://www.forbes.com.mx/los-supermercados-van-por-los-bancos-asi-avanzan-en-los-servicios-financieros/>

- Seguro usás sus servicios, aunque no lo sepas: Pomelo, la "fábrica" de fintech argentina que triunfa en la región.

<https://www.iproup.com/startups/37077-ideas-emprendimientos-pomelo-la-fabrica-de-fintech-argentina>

- How Will The No-Code Market Grow In 2023?,
<https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2023/04/04/how-will-the-no-code-market-grow-in-2023/?sh=610f7bef7043>
- Low Code Development Platform Market Analysis,
<https://www.coherentmarketinsights.com/market-insight/low-code-development-platform-market-5222>
- Global Fintech 2023: Reimagining the Future of Finance,
<https://www.bcg.com/publications/2023/future-of-fintech-and-banking>
- La industria de las fintech llegará a 1,5 billones de dólares en 2030,
<https://nbs.ar/la-industria-de-las-fintech-llegara-a-15-billones-de-dolares-en-2030/>
- Estudio: Industria fintech dobla su tamaño en América Latina y Caribe en tres años,
<https://www.iadb.org/es/noticias/estudio-industria-fintech-dobla-su-tamano-en-america-latina-y-caribe-en-tres-anos#:~:text=El%20n%C3%BAmero%20de%20plataformas%20Fintech,ciento%2C%20son%20latinoamericanas%20y%20caribe%C3%B1as>
- Financials,
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1gChE10L2Uc1T0jWLHN4iEk7V1QCsjbih/edit#gid=1943006009>

Anexo

- Estado de resultados y cashflow:
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1gCHe10L2Uc1T0jWLHN4iEk7V1QCsJbih/edit#gid=1943006009>
- Revenues mensuales. SAM, SOM y Market Share: :
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1gCHe10L2Uc1T0jWLHN4iEk7V1QCsJbih/edit#gid=1026807438>
- Inversion inicial, costos fijos y variables:
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1gCHe10L2Uc1T0jWLHN4iEk7V1QCsJbih/edit#gid=1182784330>
- Sueldos y depreciaciones:
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1gCHe10L2Uc1T0jWLHN4iEk7V1QCsJbih/edit#gid=1476692268>

