

mByte — Marco para Plan de Negocio y Captación de Capital Semilla

Documento de trabajo — Junio 2026

Objetivo: sentar las bases del plan de negocio a 24 meses con enfoque de captación de inversión seed/pre-seed

1. Dónde estamos hoy (punto de partida real)

Activos tangibles que ya existen

- **Producto probado en producción:** sistema completo operando un negocio real (CRM, calendario, WhatsApp, teléfono IA, web, newsletter, redes, automatizaciones, app propia del cliente)
- **Plataforma/app por cliente:** cada cliente recibe su propia plataforma web con módulos operativos reales (dashboard, agenda, costes, compras, negocio, finanzas, legal, mapa organizativo)
- **Modelo comercial validado:** pricing definido con márgenes brutos del 29-45% según plan
- **Stack técnico operativo:** OpenClaw como motor, arquitectura multi-agente documentada y verificada
- **Primer caso industrial en curso:** Tecapres (industria) como piloto a medida
- **Arquitectura multi-vertical:** documentada para escalar por sector
- **Web y marca:** mbyte.pro operativa
- **Documentación operativa:** master context, SOPs, especificaciones de agentes, procesos

Lo que NO tenemos todavía

- Equipo completo contratado (en proceso de formación)
- Ingresos recurrentes de clientes externos (El Viso es caso propio/piloto)
- Estructura societaria formalizada
- Métricas de retención (NRR, churn) — aún no hay base de clientes
- Pipeline comercial activo con leads cualificados

2. El mercado — Por qué AHORA

Datos de mercado 2025-2026

Mercado global de agentes IA:

2024: \$5,25B → 2025: \$7,84B → **2030 (proyección): \$52,62B**

contacto@mbyte.pro · mbyte.pro

- CAGR: ~46%
- Es la categoría de software de mayor crecimiento en 2026

Inversión en el sector:

- Mayo 2026: \$364B invertidos en startups IA en un solo mes
- Seed rounds IA: mediana pre-money \$17,9M (42% más que startups no-IA)
- Series A IA: mediana pre-money \$51,9M
- Múltiplos de valoración: 22,7x ARR en seed, 39,1x en Series A
- Startups verticales de IA aplicada (como mByte): 9-12x EV/Revenue

El FOMO es real:

- 80% del capital de VC en Q1 2026 fue a empresas IA
- Inversores compiten por entrar en rondas IA — se mueven más rápido y pagan más
- La ventana de oportunidad para captar capital semilla en IA está en su punto más alto

El mercado específico de mByte

TAM (Total Addressable Market):

- España: ~310.000 restaurantes + ~80.000 asesorías/despachos + ~200.000 pymes industriales + ~3,4M autónomos/freelances
- Paraguay: mercado más pequeño pero en fase de digitalización acelerada
- LATAM hispanohablante: extensión natural

SAM (Serviceable Available Market) — primera fase:

- Restaurantes con facturación >500K€/año en España: ~45.000
- Asesorías/despachos con >3 empleados: ~25.000
- Pymes industriales con >10 empleados: ~35.000
- **SAM total estimado: ~105.000 negocios** en España

SOM (Serviceable Obtainable Market) — 24 meses:

- Objetivo: 80-120 clientes activos
- A ticket medio de ~\$1.200/mes = **\$1,15-1,73M ARR**

3. Posicionamiento competitivo — Por qué mByte no es "otro wrapper"

La pregunta clave del inversor en 2026:

"Si OpenAI saca una actualización el domingo, ¿tu producto sigue existiendo?"

Respuesta de mByte: Sí. Porque mByte no es un wrapper de modelo. Es:

- **Sistema operativo por cliente** — cada cliente tiene su propia plataforma con módulos, datos y procesos específicos
- **Integración profunda** — WhatsApp real, Calendar real, CRM real, teléfono IA real, todo conectado a procesos del negocio
- **Dato propietario por vertical** — cada despliegue genera datos operativos que mejoran el sistema (escandallos, márgenes, patrones de reserva, costes, proveedores)

- **Componente humano irremplazable** — supervisión, implantación, mejora continua, asesoría operativa
- **Lock-in operativo** — el cliente opera su negocio a través de mByte; no es un add-on que se desinstala

Comparativa simplificada

SaaS tradicional	Consultora/BPO	mByte	
Tecnología IA	☐	☐ parcial	☐ nativa
Implantación personalizada	☐	☐	☐
Coste mensual	Bajo (~50-200€)	Alto (~3.000-8.000€)	Medio (990-1.990 USD)
Plataforma propia del cliente	☐	☐	☐
Escalable	☐	☐	☐ (por vertical)
Dato propietario que mejora	☐	☐	☐

mByte ocupa un **espacio vacío**: más profundo que un SaaS, más escalable que una consultora, con IA nativa y plataforma propia.

4. Modelo de negocio — Estructura de ingresos

Fuentes de ingreso

Fuente	Tipo	Peso esperado (mes 24)
Cuotas mensuales recurrentes	MRR	75-80%
Diagnósticos/setup	One-shot	10-15%
Extras y expansión	Upsell	5-10%

Unit Economics objetivo (mes 18-24)

Métrica	Objetivo
Ticket medio mensual	\$1.200-1.500
Coste variable por cliente	\$640-1.200
Margen bruto	35-45%
CAC estimado	\$3.000-5.000
LTV estimado (permanencia 18m)	\$21.600-27.000
LTV/CAC	4,3-9,0x
Payback period	2-4 meses (setup cubre)

5. Escenario a 24 meses — Ambicioso pero realista

Fases

Fase 1: Fundación y primeros clientes (meses 1-6)

- Cerrar 2-3 pilotos sectoriales (hostelería prioritario)
- Contratar primer perfil técnico/operativo
- Cerrar ronda pre-seed/seed
- Pipeline comercial activo: 20-30 leads cualificados
- **KPI fin de fase:** 5-8 clientes activos, ~\$7K MRR

Fase 2: Validación y tracción (meses 7-12)

- Escalar equipo a 4-5 personas
- Estandarizar onboarding (<2 semanas por cliente)
- Abrir segundo vertical (asesorías o industria)
- Primeras métricas de retención
- **KPI fin de fase:** 20-30 clientes activos, ~\$30K MRR, ~\$360K ARR

Fase 3: Escala controlada (meses 13-18)

- Equipo 7-10 personas
- Producto más automatizado (menos horas humanas por onboarding)
- Expansión geográfica: Paraguay + LATAM hispanohablante
- Canal de partnerships/referidos
- **KPI fin de fase:** 50-70 clientes activos, ~\$75K MRR, ~\$900K ARR

Fase 4: Aceleración (meses 19-24)

- Equipo 12-15 personas
- Preparación para Series A
- Métricas sólidas de NRR, churn, unit economics
- **KPI fin de fase:** 80-120 clientes activos, ~\$120K MRR, ~\$1,4M ARR

Proyección financiera resumen

Métrica	Mes 6	Mes 12	Mes 18	Mes 24
Clientes activos	5-8	20-30	50-70	80-120
MRR	\$7K	\$30K	\$75K	\$120K
ARR	\$84K	\$360K	\$900K	\$1,4M
Equipo	2-3	4-5	7-10	12-15
Burn mensual	\$15K	\$35K	\$60K	\$80K

6. Valoración y ronda — Cuánto levantar y a qué valoración

- Mediana pre-money seed IA: **\$17,9M**
- Múltiplo seed IA aplicada vertical: **9-15x ARR** (forward)
- Múltiplo seed pre-revenue con producto probado: **\$3-8M pre-money**

Propuesta de ronda

Ronda: Pre-Seed / Seed

Parámetro	Conservador	Ambicioso
Pre-money valuation	\$3M	\$5M
Capital a levantar	\$500K	\$1M
Dilución	14-17%	17-20%
Post-money	\$3,5M	\$6M
Runway objetivo	18-24 meses	24+ meses
Referencia media	\$750K	—

Justificación de la valoración \$3-5M

- **Producto en producción** — no es un pitch deck, es un sistema operando un negocio real
- **Plataforma propia por cliente** — asset tangible, no un wrapper
- **Vertical IA para SMB** — categoría con múltiplos de 9-15x
- **Mercado en FOMO** — prima de valoración del 42% para startups IA vs no-IA
- **Modelo de revenue recurrente** — MRR con alta retención potencial
- **Fundador con experiencia operativa** — no es primer proyecto (continuidad con Núcleo)

Uso de fondos (escenario \$750K — media de la ronda)

Destino	%	Importe
Equipo (salarios + contratación)	50%	\$375K
Oficina central Paraguay + infraestructura	12%	\$90K
Comercial y marketing	18%	\$135K
Legal, fiscal, estructura societaria	5%	\$37K
Buffer operativo	15%	\$112K

7. Equipo necesario — Estructura para escalar

Desde el día 1 (equipo mínimo: 7 personas)

- **Guillermo (Fundador/CEO)** — estrategia, producto, relación inversores
- **Director Técnico y de Marketing** — \$60K/año + opciones sobre acciones. Responsable de plataforma, stack técnico, estrategia comercial y marketing
- **2 Técnicos/Ops** — implantación, soporte, automatizaciones, gestión de agentes

- **1 Comercial/SDR** — generación de leads, demos, seguimiento comercial
- **1 Customer Success** — onboarding, relación con clientes, upsell
- **1 Admin/Soporte** — administración, fiscal, soporte operativo

La curva de aprendizaje del sistema es lenta: no se puede empezar con menos de 6 trabajadores y escalar después. El equipo necesita formarse en paralelo para poder absorber clientes desde el primer trimestre.

Mes 7-12

- + 1-2 técnicos/ops adicionales
- + 1 perfil comercial

Mes 13-24

- + 2-3 técnicos/ops (según volumen)
- + 1-2 perfiles comerciales
- + 1 perfil producto/ingeniería senior

Roles clave cubiertos con la ronda

- **Director Técnico y de Marketing** — escalar la plataforma, automatizar onboarding, estrategia comercial
- **Equipo operativo (2 técnicos + CS + admin)** — capacidad de implantar y mantener clientes desde el día 1
- **Comercial/SDR** — pipeline, partnerships, demos

8. Riesgos principales y mitigación

Riesgo	Impacto	Mitigación
Dependencia del fundador	Alto	Director Técnico desde el día 1, equipo de 7 personas
Coste de adquisición alto	Medio	Casos reales como prueba, sector específico
Churn alto	Alto	Lock-in operativo, plataforma propia, mejora continua
Competencia de big tech	Medio	Verticalización + servicio + dato propietario
Escalabilidad del servicio humano	Alto	Automatizar onboarding, templates por vertical
Complejidad fiscal España/Paraguay	Bajo	Asesoría fiscal desde el inicio

9. Próximos pasos inmediatos

Para el plan de negocio (documento inversor)

- Definir estructura societaria (SL española, paraguaya, o holding)
- Preparar pitch deck (10-12 slides)
- Proyecciones financieras detalladas a 24 meses (P&L, cash flow)
- Identificar 10-15 inversores target (ángeles, micro-VCs, aceleradoras)
- Preparar data room básico

- Definir métricas de El Viso como caso de estudio cuantificado

Para el negocio (en paralelo)

- Cerrar 2-3 pilotos pagados en hostelería
- Documentar onboarding estandarizado
- Preparar demo con datos anonimizados de El Viso
- Landing page de captación de leads

10. Visión a 36-48 meses (para el pitch)

Mes 24: \$1,4M ARR, 100+ clientes, presencia España + Paraguay, preparación Series A **Mes 36:** \$4-6M ARR, 250-400 clientes, LATAM abierto, Series A cerrada (\$3-5M a \$20-30M pre-money) **Mes 48:** \$10-15M ARR, plataforma estandarizada, posible expansión a nuevos verticales **Valoración potencial en Series A (mes 30-36):**

A 15-20x ARR forward → **\$60-120M**

Valoración potencial exit/growth (mes 48+):

A 10-15x ARR → **\$100-225M**

Resumen ejecutivo para inversor:

mByte es un sistema operativo de automatización para pymes que combina agentes IA, plataforma propia por cliente y servicio de implantación. Ya opera en producción con un restaurante real. Busca \$500K-1M en seed para escalar a 100+ clientes y \$1,4M ARR en 24 meses, en el mercado de IA aplicada de mayor crecimiento de la historia.