

mByte — Modelo Financiero a 24 meses

Documento de trabajo — Junio 2026

Base: pricing validado 2026-06-03, estructura societaria paraguaya, mercado España + Paraguay + Portugal + Suiza

0. Supuestos base

Estructura

- **Sociedad:** SRL paraguaya (sede Asunción)
- **Fundador:** Guillermo (socio único fundador, residente paraguayo, nacional español). Posibilidad abierta de incorporar cofundadores con acuerdos adecuados.
- **Ámbito:** España (mercado principal), Paraguay, Portugal, Suiza
- **Moneda operativa:** USD (facturación en USD; cobro en EUR/CHF/PYG según cliente)
- **Fiscalidad:** IRE 10% sobre renta neta en Paraguay; sin IVA español repercutido (inversión sujeto pasivo B2B)

Producto y pricing (validado)

- **Diagnóstico sectorial:** \$600 (hostelería) / \$1.200+ (a medida/industria)
- **Base:** \$990/mes
- **Operativo:** \$1.490/mes
- **Integral:** \$1.990/mes
- **A medida:** desde \$1.990/mes
- **Permanencia mínima:** 6 meses
- **Sin setup separado:** diagnóstico se descuenta del primer mes si contrata

Costes por cliente (validados)

- **Sectorial:** \$640-1.210/mes (técnico + humano)
- **A medida:** \$1.070-2.260/mes (técnico + humano)

Supuestos de mezcla comercial (objetivo mes 24)

- 15% Base (\$990)
- 45% Operativo (\$1.490)
- 25% Integral (\$1.990)
- 15% A medida (\$1.990+)

Ticket medio ponderado: \$1.518/mes

1. Proyección de clientes

Mes	Nuevos/mes	Churn	Activos fin mes	Comentario
1	0	0	1	El Viso (piloto propio, base de caso)
2	1	0	2	Primer piloto externo hostelería
3	1	0	3	Segundo piloto / Tecapres industria
4	1	0	4	
5	1	0	5	
6	2	0	7	Equipo comercial activo
7	2	0	9	
8	3	0	12	
9	3	1	14	Primer churn esperado
10	3	0	17	
11	4	1	20	
12	4	0	24	Fin año 1
13	4	1	27	
14	5	0	32	
15	5	1	36	
16	6	1	41	
17	6	1	46	
18	7	1	52	Fin Q3 año 2
19	7	1	58	
20	8	2	64	
21	8	2	70	
22	9	2	77	
23	10	2	85	
24	10	2	93	Fin año 2

Churn rate anual estimado: ~10-12% (sector SMB, servicio sticky con plataforma propia) **Net Revenue Retention objetivo: 110-120%** (upsell de Base a Operativo/Integral)

2. Proyección de ingresos (MRR/ARR)

Periodo	Clientes	Ticket medio	MRR	ARR equiv.	Diagnósticos (one-shot)	Revenue total mes
Mes 3	3	\$1.200	\$3.600	\$43K	\$1.200	\$4.800
Mes 6	7	\$1.300	\$9.100	\$109K	\$1.800	\$10.900
Mes 9	14	\$1.400	\$19.600	\$235K	\$2.400	\$22.000
Mes 12	24	\$1.450	\$34.800	\$418K	\$3.200	\$38.000
Mes 15	36	\$1.480	\$53.280	\$639K	\$4.000	\$57.280
Mes 18	52	\$1.500	\$78.000	\$936K	\$5.600	\$83.600
Mes 21	70	\$1.510	\$105.700	\$1,27M	\$6.400	\$112.100
Mes 24	93	\$1.518	\$141.174	\$1,69M	\$8.000	\$149.174

Notas:

- Ticket medio sube gradualmente porque los primeros clientes son pilotos/Base y la mezcla evoluciona hacia Operativo/Integral
- Diagnósticos se cobran como one-shot pero se descuentan del primer mes → impacto neto en cash flow
- Revenue total incluye MRR + diagnósticos

Revenue acumulado

Periodo	Revenue acumulado
Año 1 (meses 1-12)	~\$210K
Año 2 (meses 13-24)	~\$1,05M
Total 24 meses	~\$1,26M

3. Costes operativos

Costes fijos mensuales (evolución)

Concepto	Mes 1-3	Mes 4-6	Mes 7-12	Mes 13-18	Mes 19-24
Fundador/CEO (Guillermo)	\$3.000	\$3.500	\$4.000	\$4.500	\$5.000
Director Técnico y Marketing	\$5.000	\$5.000	\$5.000	\$5.000	\$5.000
Técnico/ops #1	\$1.800	\$1.800	\$2.000	\$2.200	\$2.500
Técnico/ops #2	\$1.800	\$1.800	\$2.000	\$2.200	\$2.500
Comercial/SDR #1	\$1.500	\$1.500	\$1.800	\$2.000	\$2.200
Customer Success	\$1.500	\$1.500	\$1.800	\$2.000	\$2.200

Concepto	Mes 1-3	Mes 4-6	Mes 7-12	Mes 13-18	Mes 19-24
Admin/Soporte	\$1.200	\$1.200	\$1.500	\$1.800	\$2.000
Técnico/ops #3	—	—	\$1.800	\$2.000	\$2.200
Comercial/SDR #2	—	—	\$1.500	\$1.800	\$2.000
Técnico/ops #4-5	—	—	—	\$3.600	\$4.400
Ingeniería senior	—	—	—	—	\$3.000
Nómina total	\$15.800	\$16.300	\$21.400	\$27.100	\$33.000
Oficina central Paraguay	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$2.000	\$2.500
Infraestructura central	\$800	\$1.000	\$1.500	\$2.000	\$3.000
Herramientas/SaaS	\$400	\$500	\$800	\$1.000	\$1.200
Legal/fiscal/contable	\$500	\$500	\$600	\$800	\$1.000
Marketing/comercial	\$500	\$1.000	\$2.000	\$3.500	\$5.000
Viajes (España/PT/CH)	\$800	\$1.000	\$1.500	\$2.500	\$3.000
Buffer/imprevistos	\$500	\$800	\$1.200	\$1.800	\$2.500
Total fijos	\$20.800	\$22.600	\$30.500	\$40.700	\$51.200

Costes variables por cliente (mensuales)

Concepto	Coste/cliente
IA/tokens/modelos	\$80-150
Infraestructura (VPS, canales)	\$60-120
WhatsApp/teléfono/conectores	\$40-80
Google/API/herramientas	\$20-40
Soporte humano directo	\$100-250
Total variable/cliente	\$300-640

Coste variable medio usado en proyección: \$420/cliente/mes (Nota: el coste humano directo baja con la escala gracias a templates, onboarding automatizado y procesos estandarizados)

4. P&L proyectado

Concepto	Mes 6	Mes 12	Mes 18	Mes 24
Revenue total	\$10.900	\$38.000	\$83.600	\$149.174
Costes variables	-\$2.940	-\$10.080	-\$21.840	-\$39.060

modelo de negocio

contacto@compro - mbyte.pro

Concepto	Mes 6	Mes 12	Mes 18	Mes 24
Margen bruto	\$7.960	\$27.920	\$61.760	\$110.114
Margen bruto %	73%	73%	74%	74%
Costes fijos	-\$22.600	-\$30.500	-\$40.700	-\$51.200
EBITDA	-\$14.640	-\$2.580	\$21.060	\$58.914
EBITDA %	-134%	-7%	25%	39%

Evolución mensual del resultado

Mes	Revenue	Costes totales	Resultado mensual	Cash acumulado (sin inversión)
3	\$4.800	-\$22.460	-\$17.660	-\$62.780
6	\$10.900	-\$25.540	-\$14.640	-\$112.000
9	\$22.000	-\$36.740	-\$14.740	-\$150.000
12	\$38.000	-\$40.580	-\$2.580	-\$175.000
14	\$50.000	-\$44.000	+\$6.000	Break-even operativo
18	\$83.600	-\$62.540	+\$21.060	-\$115.000
24	\$149.174	-\$90.260	+\$58.914	+\$110.000

Break-even operativo: mes 14 (con equipo de 7+ desde el inicio) **Cash necesario hasta break-even: ~\$175K** (cubierto por la ronda seed)

5. Necesidad de capital

Ronda seed

Concepto	Importe
Ronda objetivo	\$500K - \$1M
Referencia media	\$750K
Cash burn hasta break-even (mes 14)	~\$175K
Buffer + crecimiento + imprevistos	~\$575K

¿Por qué \$500K-\$1M?

- Equipo de 7 personas desde el día 1 (curva de aprendizaje lenta)
- Director Técnico y Marketing: \$60K/año + opciones sobre acciones
- Oficina central en Paraguay (sede operativa real)
- Marketing y comercial agresivo desde el inicio
- Margen de seguridad para primer año crítico

- Viajes comerciales España/Portugal/Suiza
- Capacidad de decir "no" a clientes malos

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

Destino	%	Importe	Detalle
Equipo (salarios + contratación)	50%	\$375K	7 personas desde día 1, Director Técnico \$60K/año
Oficina central + infraestructura	12%	\$90K	Alquiler Paraguay + servidores + licencias
Comercial + marketing	18%	\$135K	Demos, contenido, eventos, viajes
Legal + fiscal + estructura	5%	\$37K	Constitución SRL, contratos, asesoría
Buffer operativo	15%	\$112K	Colchón 4-5 meses

6. Métricas clave por hito

Para inversores (qué demostrar y cuándo)

Hito	Mes	Métrica clave	Target
Producto en producción	0	☐ Ya conseguido	El Viso operativo
Primer cliente externo pagando	2-3	Revenue real	\$990-1.490/mes
Product-market fit señal	6	Clientes activos	7+ sin churn
Break-even operativo	14	EBITDA mensual ≥ 0	\$0+
Velocidad comercial	12	Nuevos clientes/mes	4+/mes
Unit economics probados	12	LTV/CAC	>3x
Escala	18	ARR	\$900K+
Preparación Series A	24	ARR + NRR + margen	\$1,7M ARR, NRR >115%, EBITDA >40%

7. Escenarios de valoración

En la ronda seed (ahora)

Método	Valoración pre-money
Comparable AI seed (mediana \$17,9M) con descuento por early-stage LATAM	\$3-5M
Forward ARR mes 24 (\$1,7M) \times 3-5x	\$5-8,5M
Coste de replicación (producto + caso + know-how + 12 meses de trabajo)	\$1-2M
Rango recomendado	\$2.4M pre-money

Propuesta para socios/inversores amigos

Opción conservadora (recomendada para confianza):

- Pre-money: \$2M
- Inversión total: \$400K
- Post-money: \$2,4M
- Dilución: ~17%
- Fundadores retienen: ~83%

Opción ambiciosa:

- Pre-money: \$3,5M
- Inversión total: \$500K
- Post-money: \$4M
- Dilución: ~12,5%
- Fundadores retienen: ~87,5%

Retorno potencial para el inversor

Escenario	Valoración futura	Múltiplo sobre inversión	Timeline
Series A (mes 30) a 15x ARR	\$25-40M	10-17x	2,5 años
Crecimiento orgánico (mes 48) a 10x ARR	\$100-150M	42-62x	4 años
Exit/venta estratégica	\$50-200M	21-83x	3-5 años

(Estos múltiplos son altos pero coherentes con el mercado actual de IA aplicada)

8. Sensibilidad — Qué pasa si las cosas van peor

Escenario pesimista (50% del plan)

Métrica	Plan	Pesimista
Clientes mes 12	24	12
Clientes mes 24	93	45
ARR mes 24	\$1,7M	\$810K
Break-even	Mes 14	Mes 20
Cash necesario adicional	\$0	~\$80K

Incluso al 50%, el negocio es viable — tarda más en escalar pero no quiebra. Con \$400K de inversión, hay runway suficiente para llegar al break-even incluso en el peor caso.

Escenario optimista (150% del plan)

Métrica	Plan	Optimista
Clientes mes 12	24	36
Clientes mes 24	93	140
ARR mes 24	\$1,7M	\$2,5M
EBITDA mes 24	\$68K/mes	\$120K/mes
Valoración Series A	\$25-40M	\$40-75M

9. Fiscalidad operativa (resumen)

Paraguay como sede

- **IRE (Impuesto a la Renta Empresarial):** 10% sobre renta neta
- **IVA paraguay:** 10% (en servicios prestados desde Paraguay)
- **Facturación a España B2B:** factura paraguaya, inversión del sujeto pasivo por el cliente español
- **Facturación a Portugal/Suiza B2B:** similar, sin IVA repercutido
- **Ventaja:** carga fiscal total ~10-15% vs ~25-30% en España

Consideraciones

- Validar con contador paraguayo la estructura concreta
- Certificado de residencia fiscal para evitar doble imposición
- Convenio España-Paraguay: verificar aplicabilidad
- Paraguay-Suiza: verificar tratado
- Paraguay-Portugal: verificar tratado
- Si hay empleados en España: posible obligación de cotización social española

10. Cuadro resumen ejecutivo

Año 1	Año 2	Acumulado	
Revenue total	\$210K	\$1,05M	\$1,26M
Clientes fin periodo	24	93	—
EBITDA fin periodo	-\$2,6K/mes	\$59K/mes	—
Equipo	7-9	12-15	—
ARR fin periodo	\$418K	\$1,69M	—
Break-even operativo	Mes 14	—	—

Año 1	Año 2	Acumulado	
Cash flow acumulado (con \$750K seed)	+\$575K	+\$860K	+\$860K