

mByte — Executive Summary

Capital semilla · Junio 2026

Qué es mByte

mByte es un **sistema operativo de automatización para pymes** que combina procesos estandarizados, automatizaciones y agentes de IA con una plataforma web propia por cliente y soporte humano incluido.

Cada cliente recibe su propio centro de control digital — con módulos de gestión, datos en tiempo real, canales de comunicación integrados y un equipo de supervisión — por una cuota mensual fija que incluye todo: infraestructura, IA, teléfono, canales y soporte.

mByte no vende software genérico ni consultoría por horas. Vende control, continuidad y previsibilidad operativa.

El problema

La mayoría de pymes opera sin sistema:

- WhatsApp como CRM, Excel como ERP, memoria como base de datos.
- Personas clave que lo sostienen todo. Si se van, se cae el negocio.
- Seguimiento manual, urgencias como método, información dispersa.
- Herramientas desconectadas que nadie actualiza.

El coste oculto es enorme: reservas perdidas, clientes mal atendidos, errores evitables, tiempo quemado en tareas repetitivas y dependencia total de personas concretas.

La solución

mByte implanta una capa operativa completa sobre el negocio del cliente:

- **Procesos definidos** — fases, estados, responsables, SLAs, excepciones.
- **Automatizaciones** — tareas repetitivas eliminadas: recordatorios, clasificación, alertas, reporting.
- **Agentes IA concretos** — uno por tarea: reservas, CRM, compras, comunicación, control financiero.
- **Plataforma web propia** — cada cliente accede a su panel con módulos operativos reales y datos de su negocio.
- **Supervisión humana** — equipo mByte revisa, ajusta y mejora continuamente.

Producto probado en producción

Restaurante El Viso (España) opera con mByte desde febrero 2026 con 10 módulos en producción: dashboard, reservas, CRM, cocina/escandallos, compras, negocio, finanzas, legal, organización y comunicación multicanal (WhatsApp, teléfono IA, email, web). **Resultados en 4 meses:**

Métrica	Resultado
Reducción tiempo de respuesta a reservas	-93%
Reservas perdidas por no-respuesta	-85%
Tiempo diario de la propietaria en gestión	-75%
Clientes registrados con datos útiles	+660%
ROI demostrado para el cliente	3,1x
Valor mensual generado vs coste del servicio	\$6.260 vs \$1.990

Este no es un mockup ni un pitch deck. Es un sistema real operando un negocio real.

Mercado

El mercado de agentes IA es el de mayor crecimiento en la historia del software:

- 2025: \$7,84B → 2030 (proyección): \$52,6B (CAGR 46%)
- Solo en mayo 2026 se invirtieron \$364B en startups de IA
- Valoración mediana seed IA: \$17,9M (42% más que startups no-IA)

Mercado específico de mByte:

- SAM en España: ~105.000 pymes target (restaurantes, asesorías, industria, freelances con facturación relevante)
- Ámbito geográfico: España, Paraguay, Portugal, Suiza
- SOM a 24 meses: 80-120 clientes

Modelo de negocio

Revenue recurrente mensual (MRR) con cuota fija todo incluido:

Plan	Precio/mes	Margen bruto
Base	\$990	~29%
Operativo	\$1.490	~40%
Integral	\$1.990	~45%
A medida (industria)	desde \$1.990	~40%+

• **Ticket medio ponderado:** \$1.518/mes

mByte · Confidencial

• **Permanencia mínima:** 6 meses

contacto@mbyte.pro · mbyte.pro

- **LTV/CAC estimado:** >4x
- **Diagnóstico de entrada:** \$600-1.200 (se descuenta del primer mes si contrata)

El negocio sano está en los planes Operativo e Integral. Base es puerta de entrada.

Proyección a 24 meses

Hito	Mes 6	Mes 12	Mes 18	Mes 24
Clientes activos	7	24	52	93
MRR	\$9K	\$35K	\$78K	\$141K
ARR equivalente	\$109K	\$418K	\$936K	\$1,69M
EBITDA	-\$14,6K	-\$2,6K	+\$21,1K	+\$58,9K
Equipo	7	9	11	15

- **Break-even operativo: mes 14**
- **EBITDA mes 24: 39%**
- **Revenue acumulado 24 meses: ~\$1,26M**

Equipo

Fundador: Guillermo — nacional español, residente en Paraguay, con experiencia operativa en 4 mercados (España, Paraguay, Portugal, Suiza). Constructor del producto actual de mByte. Experiencia previa con Núcleo (sistema operativo para empresas). **Director Técnico y de Marketing** — \$60K/año + opciones sobre acciones. Responsable de plataforma, stack técnico, estrategia comercial y marketing.

Posibilidad abierta de incorporar cofundadores con acuerdos adecuados. Ser socio fundador da acceso a participaciones antes de la dilución por entrada de socios externos.

- Producto ya construido y en producción — no es primer proyecto.
- Equipo mínimo de 7 personas desde el día 1 (curva de aprendizaje lenta).
- Plan de equipo: de 7 a 15 personas en 24 meses.

La ronda

Parámetro	Rango
Capital a levantar	\$500.000 - \$1.000.000
Referencia media	\$750.000
Valoración pre-money	\$2.000.000 - \$4.000.000
Dilución	14-20%
Runway	18-24 meses

Parámetro	Rango
Break-even operativo	Mes 14

Uso de fondos (\$750K referencia):

- 50% Equipo — 7 personas desde día 1, Director Técnico \$60K/año + opciones
- 12% Oficina central Paraguay + infraestructura
- 18% Comercial y marketing
- 5% Legal, fiscal y estructura societaria
- 15% Buffer operativo

Estructura: sociedad paraguaya (IRE 10% sobre renta neta). Los dos socios fundadores son residentes fiscales en Paraguay.

Retorno potencial

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

Por qué ahora

- **El mercado de IA aplicada está en su punto más alto** — la ventana para captar capital semilla nunca ha sido mejor.
- **El producto ya existe** — no es un pitch deck, es un sistema en producción.
- **El hueco es real** — entre el SaaS barato sin servicio y la consultora cara sin tech, nadie está haciendo lo que mByte hace.
- **El modelo es repetible** — misma plataforma, mismos procesos, distinto sector.
- **El equipo tiene experiencia** — no es la primera empresa ni el primer sistema operativo.

mByte busca socios que entiendan que estamos construyendo una empresa de control operativo, no un experimento de IA. El sistema ya funciona. Ahora hay que escalarlo.

>

contacto@mbyte.pro · mbyte.pro