

mByte — Análisis de mercado y competencia

Documento para data room · Junio 2026

1. Mercado global de agentes IA

Tamaño y crecimiento

Año	Tamaño mercado agentes IA	Fuente
2024	\$5,25B	Varios reportes sectoriales
2025	\$7,84B	AI Funding Tracker
2030 (proyección)	\$52,62B	Proyecciones consenso
CAGR 2024-2030	~46%	—

Es la categoría de software de mayor crecimiento en 2026. Ningún otro segmento tecnológico ha captado inversión a este ritmo.

Inversión en el sector

Dato	Cifra
Inversión en startups IA en mayo 2026	\$364B (347 deals)
Inversión en Q1 2026	~\$300B (~80% del total VC)
Capital acumulado en agentic AI en 2025	\$6,42B
Capital adicional en agentic AI hasta abril 2026	\$2,66B

Valoraciones

Stage	Mediana pre-money IA	Mediana no-IA	Prima IA
Pre-seed	\$6-8M	\$4-5M	~40%
Seed	\$17,9M	\$12,6M	42%
Series A	\$51,9M	\$39,9M	30%

Categoría	Múltiplo EV/Revenue
Core AI infrastructure	79,7x
IA aplicada vertical (como mByte)	9-12x
Dev Tools & Coding	30-50x
Sales & Customer Ops	3-12x

Relevancia para mByte: como plataforma vertical de IA aplicada con dato propietario y workflow lock-in, mByte se sitúa en el rango de 9-15x EV/Revenue. No es un wrapper (3-4x) ni infraestructura core (70x+).

2. Mercado específico de mByte

TAM (Total Addressable Market) — España

Sector	Nº empresas aprox.	Fuente
Restaurantes/hostelería	~310.000	INE, Hostelería de España
Asesorías/despachos profesionales	~80.000	Estimación sectorial
Pymes industriales (>10 empleados)	~200.000	INE
Autónomos/freelances con facturación >30K€	~3.400.000	Estimación
Total	~4.000.000	—

SAM (Serviceable Available Market) — Empresas target

Criterios de filtro:

- Facturación >500K€/año (hostelería) o >3 empleados (servicios/industria)
- Capacidad de pagar \$990-1.990/mes
- Dolor operativo real (no solo quieren "probar IA")
- Canales digitales mínimos (WhatsApp, email)

Sector	SAM España
Restaurantes con facturación >500K€	~45.000
Asesorías con >3 empleados	~25.000
Pymes industriales con >10 empleados	~35.000
SAM total España	~105.000

SOM (Serviceable Obtainable Market) — 24 meses

Métrica	Valor
Cientes objetivo mes 24	80-120

mbyte.es · info@mbyte.pro

contacto@mbyte.pro · mbyte.pro

Métrica	Valor
% del SAM	0,08-0,11%
Penetración necesaria	Extremadamente baja

Nota: el SOM es conservador. Capturar el 0,1% del SAM en 24 meses es muy alcanzable con un equipo de 12-15 personas y un producto probado.

Expansión geográfica

País	Fase	Comentario
España	Mercado principal desde mes 1	Experiencia operativa madura, caso El Viso
Paraguay	Mes 6-12	Mercado más pequeño, digitalización acelerada
Portugal	Mes 12-18	Proximidad cultural y lingüística, mercado SMB similar
Suiza	Mes 18-24	Ticket alto, poder adquisitivo, mercado premium
LATAM hispanohablante	Mes 24+	Extensión natural del modelo

3. Dinámica competitiva

El espacio que mByte ocupa

mByte está en la intersección de tres categorías que no se solapan bien:

Categoría	Qué hacen	Limitación
SaaS verticales (CoverManager, TheFork, Holded, Factorial)	Software por suscripción para una función concreta	Sin implantación, sin IA operativa, sin servicio humano, el cliente debe aprender y operar solo
Consultoras / BPO (Deloitte, Accenture, boutiques locales)	Consultoría por horas/proyecto, transformación	Sin tecnología propia, sin IA nativa, no escala, precio alto (\$3.000-8.000+/mes)
Chatbots / wrappers IA (muchas startups 2023-2025)	UI sobre GPT/Claude, asistentes genéricos	Sin dato propietario, sin procesos, sin plataforma, sin servicio. Si el modelo mejora, el wrapper muere

mByte ocupa un espacio que ninguna de estas tres categorías cubre:

- Más profundo que un SaaS (implantación + servicio + plataforma propia)
- Más escalable que una consultora (template por vertical + tecnología)
- Más defensible que un wrapper (dato propietario + workflow lock-in + componente humano)

SaaS verticales (hostelería)

Competidor	Qué hace	Precio	Diferencia con mByte
CoverManager	Gestión de reservas	~100-300€/mes	Solo reservas, sin IA operativa, sin plataforma integral
TheFork (TripAdvisor)	Marketplace de reservas	Comisión/reserva	Marketplace, no sistema operativo
Revo/Last.app	TPV + gestión restaurante	~80-200€/mes	TPV-centric, sin IA, sin automatización operativa
Holded/Quipu	Facturación/contabilidad	~30-100€/mes	Solo contabilidad, no operaciones

Consultoras / servicios de gestión

Competidor	Qué hace	Precio	Diferencia con mByte
Gestoría local	Contabilidad + fiscal	~200-400€/mes	Solo fiscal, no operaciones, no tecnología
Agencia de marketing	RRSS + web	~300-1.500€/mes	Solo marketing, no gestión operativa
Consultora de procesos	Proyectos puntuales	\$5.000-50.000/proyecto	No recurrente, no escalable, sin tech

Startups IA (España y Europa)

Competidor	Qué hace	Estado	Diferencia con mByte
Ringr.ai (Madrid)	IA conversacional telefónica	€6,4M levantados	Solo teléfono, no plataforma operativa
Tucuvi (Madrid)	Voz IA para salud	€17M Serie A	Vertical salud, no pymes
Bland.ai / Vapi	Teléfono IA genérico	Varios M\$	Solo canal, no sistema operativo
Relevance AI / n8n	Plataformas de automatización	Varios M\$	Herramienta DIY, requiere técnico, no incluye servicio

Conclusión: no hay un competidor directo que haga exactamente lo que mByte hace — sistema operativo completo + plataforma propia + IA + servicio humano + cuota fija para pymes. Cada competidor cubre una pieza. mByte las integra todas.

4. Barreras de entrada y defensibilidad

¿Qué impide que alguien copie mByte?

Barrera	Fortaleza	Explicación
Dato propietario por vertical	Alta	Cada despliegue genera datos operativos únicos (escandallos, márgenes, patrones de reserva, costes). Esto mejora el sistema con el tiempo.

Barrera	Fortaleza	Explicación
Workflow lock-in	Alta	El cliente opera su negocio a través de mByte. Cambiar implica reconstruir toda la capa operativa.
Componente humano	Media-alta	El servicio incluye implantación, supervisión y mejora continua. Replicar esto requiere equipo y know-how.
Templates por vertical	Media	Cada vertical genera plantillas reutilizables. El primero en estandarizar tiene ventaja.
Plataforma propia por cliente	Media	No es un dashboard genérico. Es un sistema construido sobre la operación real del negocio.
Coste de replicación	Media	Replicar lo que mByte tiene hoy (producto + caso + know-how) costaría \$1-2M y 12+ meses.

Test del inversor: ¿y si OpenAI/Anthropic saca algo mejor?

mByte no depende de un modelo concreto. Usa modelos como componente (igual que una empresa usa AWS sin ser un wrapper de AWS). Lo que mByte vende es:

- La integración profunda con el negocio real del cliente
- Los procesos estandarizados por vertical
- La plataforma propia con módulos operativos
- El servicio humano de supervisión y mejora
- El dato propietario acumulado

Si el modelo base mejora, mByte mejora también — el coste baja y la calidad sube.

5. Tendencias que favorecen a mByte

- **La "agentic AI" es la categoría seed nº1 en 2025-2026** — los inversores buscan exactamente esto.
- **Las pymes están preparadas para pagar** — el FOMO por la IA es real; las pymes ven que su competencia empieza a usarla.
- **El precio de la IA baja cada trimestre** — los márgenes de mByte mejorarán naturalmente con el tiempo.
- **Europa regula la IA (AI Act)** — las empresas necesitan un partner de confianza, no un chatbot genérico. mByte ofrece supervisión humana y trazabilidad.
- **El talento técnico se abarata en LATAM** — mByte puede contratar desde Paraguay a coste competitivo.

6. Riesgos de mercado

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Big tech lanza producto similar gratuito	Baja	Alto	Verticalización + servicio + dato. Google/Microsoft no hacen implantación para restaurantes.
SaaS verticales añaden IA	Media	Medio	mByte es más profundo — integra todo el stack operativo, no solo una función.

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Recesión / caída de inversión IA	Baja-media	Medio	Break-even en mes 10. mByte no depende de rondas infinitas.
Regulación restrictiva de IA	Baja	Bajo	mByte ya incluye HITL y trazabilidad por diseño.
Churn alto en pymes	Media	Alto	Lock-in operativo, plataforma propia, permanencia 6 meses.