

# mByte — Equipo y plan de contratación

Documento para data room · Junio 2026

## 1. Fundador y dirección

### Guillermo — Fundador / CEO / Estrategia / Producto

- Nacional español, residente en Paraguay
- Socio único fundador. Posibilidad abierta de incorporar cofundadores con acuerdos adecuados.
- Ser socio fundador da acceso a participaciones antes de la dilución por entrada de socios externos.
- Experiencia operativa en 4 mercados: España, Paraguay, Portugal, Suiza
- Fundador previo de Núcleo — sistema operativo para empresas
- Constructor del producto actual de mByte: desde la arquitectura técnica hasta la app del cliente
- Responsable de producto, estrategia comercial y relación con inversores

### Director Técnico y de Marketing — CTO / CMO

- Salario: \$60.000 USD/año (\$5.000/mes) + opciones sobre acciones
- Responsable de plataforma, stack técnico, estrategia de marketing y comercial
- Contratación desde el día 1 — rol crítico para descargar al fundador

### Lo que el equipo de dirección aporta

Fortaleza	Evidencia
Capacidad de construir producto	mByte ya está en producción con un cliente real
Experiencia en sistemas operativos para empresas	Proyecto Núcleo como antecedente directo
Multimercado	Experiencia real en 4 países, 2 continentes
Capacidad técnica	Stack completo: OpenClaw, agentes IA, web, apps, automatizaciones
Visión de negocio	Pricing validado, modelo financiero, plan de 24 meses

## 2. Plan de contratación por fase

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 absorber clientes desde el primer trimestre.

Rol	Nº	Ubicación	Coste/mes
Fundador/CEO (Guillermo)	1	Paraguay	\$3.000-3.500
Director Técnico y Marketing	1	Paraguay	\$5.000
Técnico/Ops #1	1	Paraguay o remoto	\$1.800
Técnico/Ops #2	1	Paraguay o remoto	\$1.800
Comercial/SDR	1	España (remoto)	\$1.500
Customer Success	1	Remoto	\$1.500
Admin/Soporte	1	Paraguay	\$1.200
<b>Total equipo</b>	<b>7</b>	<b>\$15.800-16.300</b>	

**Oficina central:** alquiler en Asunción, Paraguay (~\$1.500/mes)

### Fase 2: Crecimiento (meses 7-12)

Rol	Nº	Mes entrada	Ubicación	Coste/mes
Técnico/Ops #3	1	Mes 7	Remoto	\$1.800
Comercial/SDR #2	1	Mes 8	España o Portugal	\$1.500
<b>Total equipo fin fase</b>	<b>9</b>	<b>\$21.400</b>		

### Fase 3: Escala (meses 13-18)

Rol	Nº	Mes entrada	Ubicación	Coste/mes
Técnico/Ops #4	1	Mes 13	Remoto	\$2.000
Técnico/Ops #5	1	Mes 16	Remoto	\$2.000
<b>Total equipo fin fase</b>	<b>11</b>	<b>\$27.100</b>		

### Fase 4: Aceleración (meses 19-24)

Rol	Nº	Mes entrada	Ubicación	Coste/mes
Ingeniería senior	1	Mes 19	Remoto	\$3.000
Comercial #3	1	Mes 21	LATAM o Suiza	\$2.000
Técnico/Ops #6	1	Mes 22	Remoto	\$2.200
Comercial #4	1	Mes 23	Remoto	\$2.000
<b>Total equipo fin fase</b>	<b>15</b>	<b>\$33.000+</b>		

### 3. Evolución del equipo

Mes	Total equipo	Nómina mensual	Revenue mensual	Ratio revenue/nómina
3	7	\$15.800	\$4.800	0,30
6	7	\$16.300	\$10.900	0,67
9	9	\$21.400	\$22.000	1,03
12	9	\$21.400	\$38.000	1,78
18	11	\$27.100	\$83.600	3,08
24	15	\$33.000	\$149.174	4,52

**La productividad por empleado mejora con la escala** — a medida que los templates, el onboarding y las automatizaciones internas maduran, cada persona gestiona más clientes.

### 4. Organigrama objetivo (mes 24)

CEO / Fundador (Guillermo)

├ Director Técnico y Marketing (CTO/CMO)

| ─ Técnicos/Ops (6)

| | ─ Ops #1 a #6

| ─ Ingeniería senior (1)

├ Comercial (4)

| ─ SDR España

| ─ SDR Portugal/LATAM

| ─ SDR Suiza

| ─ Customer Success

├ Admin/Soporte (1)

**Total: 15 personas (incluyendo fundador y Director Técnico)**

## 5. Estrategia de contratación

### Dónde contratar

Ubicación	Para qué	Ventaja
Paraguay	Fundadores, admin, técnicos	Coste competitivo, fiscalidad favorable, base de operaciones
España (remoto)	Comercial, customer success	Conocimiento del mercado principal
LATAM (remoto)	Técnicos/ops	Talento técnico abundante, zona horaria compatible, coste competitivo
Portugal/Suiza	Comercial local	Acceso a mercado local

### Criterios de contratación

- **Autonomía** — personas que resuelven, no que preguntan todo
- **Castellano nativo** — mercado hispanohablante, comunicación directa
- **Experiencia en pymes** — entender cómo opera un negocio pequeño de verdad
- **Comodidad con IA y automatización** — no tener que enseñar los fundamentos
- **Cultura de sistema** — preferir proceso y orden sobre improvisación heroica

### Salarios competitivos pero responsables

Los salarios están calculados para ser competitivos en Paraguay/LATAM. En España serán superiores para el componente comercial/CS (ajustados al mercado local). No se pagan salarios de Silicon Valley con capital semilla — se busca gente que crea en el proyecto.

## 6. Hitos de contratación vinculados a métricas

Contratación	Se activa cuando...
Técnico/Ops #1	Inversión cerrada
Comercial/SDR #1	5+ clientes activos o pipeline >20 leads
Customer Success	15+ clientes activos
Técnico/Ops #2	12+ clientes activos
Comercial #2	MRR >\$30K
Producto/Ingeniería	40+ clientes o necesidad de automatizar onboarding
Admin/Finanzas	60+ clientes o complejidad fiscal multi-país

**Principio:** no contratar por plan, contratar por necesidad validada. Cada contratación debe estar justificada por una métrica de negocio.