

# SWAT: la idea es válida.

## El equity todavía no.

Documento de conclusiones. Reordena la decisión de participación a la luz del dato que cambia el marco: el equipo no tiene números, y estás validando la idea. Con ese dato, la pregunta correcto ya no es «¿me uno a un socio?» sino «¿cómo participo en la validación de una idea que creo que es buena, sin exponer mi posición a un riesgo que aún no está cuantificado?».

Fecha: 28 Oct 2026

Contexto: pre-formación, sin tracción

Insuno: verificación técnica en producción

Confidencial

### Las tres conclusiones

- 1 · El activo existe y es real. SWAT no es un concepto sobre una diapositiva: hay una API en producción que responde, construye grafos de 133 nodos sobre RPC real, clasifica riesgo y detecta el tipo de activo. Hay un frontend multichain de 11 chains, 6 expedientes forenses con IOC, un replay 3D de ataques reales y una extensión en la Chrome Web Store. Eso no se construye en una tarde, y no se puede replicar comprándolo en un marketplace.
- 2 · El negocio no existe todavía, y eso no es un defecto: es el punto de partida. Cero clientes de pago, cero checkout, una promesa de marketing (10 módulos, 400 ms) que no coincide con lo desplegado (1 endpoint público, 31-74 s de latencia), y la cadena de evidencia —el diferenciador completo— sin exponer en la API. Lo que falta no es el producto: es la prueba de que alguien paga por él.
- 3 · Por eso el equity es el activo que menos debes comprar ahora. En fase de pre-formación, el equity no compra una participación en un negocio: compra una opción sobre un negocio cuyo valor todavía depende por completo de lo que pase en los próximos 90 días. Y en el 90% de los escenarios de fallo, ese equity vale exactamente cero mientras que tu tiempo y tu capital sí los has gastado.

La conclusión operativa, en una línea: **entra, pero entra cobrando y con la opción de entrar en el equity después, sólo si la validación ocurre.**

### 01 Lo que el dato "sin números" cambia

Tu mensaje aporta el dato que reorganiza toda la evaluación anterior. No es un matiz: es una fase distinta del proyecto, con una aritmética de riesgo distinta.

| PREGUNTA                              | SI EL EQUIPO YA TUVIERA TRACCIÓN                                             | SI EL EQUIPO ESTÁ VALIDANDO LA IDEA                                                                                                |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ¿Qué compras con el equity?           | Una participación en un negocio con ingresos, clientes y datos de retención. | Una participación en una <b>hipótesis</b> . El valor está 100% en el futuro.                                                       |
| ¿Cuánto vale un 10%?                  | Se modela sobre ARR: 10% de €364k ARR ≈ €36k/año, y un exit a 5-8x ARR.      | <b>No se puede modelar.</b> Sin revenue, el múltiplo no tiene base. Cualquier cifra que te den es inventada.                       |
| ¿Cuál es el riesgo real?              | Ejecución y competencia. Principalmente controlable.                         | <b>Que la idea no tenga comprador.</b> No es un riesgo de ejecución: es un riesgo de existencia.                                   |
| ¿Qué pasa si no funciona?             | El equity vale poco, pero no cero: hay clientes, datos y producto.           | El equity vale <b>cero</b> . Y si tú pusiste capital, el capital también.                                                          |
| ¿Cómo se protege uno?                 | Vesting, good/bad leaver, hitos.                                             | <b>Primero trabajo facturado, después equity.</b> El orden es la protección.                                                       |
| ¿Cuál es la contribution de un socio? | Definida y medible: un reseller trae clientes.                               | <b>Ambigua.</b> «Validar una idea» no es una contribution con criterio de crédito objetivo.                                        |
| ¿Hace falta entidad legal?            | Sí, normalmente constituida.                                                 | Todavía no necesariamente. Un <b>pre-incorporation agreement</b> es lo habitual cuando hay trabajo sustancial antes de constituir. |

#### EL PROBLEMA DE FONDO: EL EQUITY PRE-FORMACIÓN NO TIENE PRECIO DE REFERENCIA

No existe un "fair price" de un 10% en una idea sin tracción — y eso es exactamente por lo que no debes fijar uno todavía

Un equipo sin números no puede negociar equity de forma informada, porque no sabe qué vale la compañía. Cuando el precio no está definido por el mercado, el reparto se convierte en una negociación de tamaños relativos — y ahí es donde se pierden los socios. La práctica estándar en esta fase es exactamente la que se está haciendo en la mayoría de equipos pre-seed: **se reparte de forma condicionada, con vesting que corre en 4 años y cliff de 1 año, y el reparto se recalcula cuando hay datos.**

La razón de fondo de la lógica de reparto: el equity que se entrega antes de que exista compañía no está "ganado" por nadie, así que no debe estar garantizado para nadie. El mecanismo que resuelve esto en la práctica es el **vesting**: todos empiezan con el mismo número, pero se gana con el tiempo y con hitos. Eso protege al que aporta de capital frente a un socio que se va el día 2, y protege a los dos frente a un reparto que se hizo con información incompleta.

Práctica documentada: pre-incorporation agreements para trabajo sustancial previo a la constitución (Cornell Startup Booklet, WilmerHale 2024); LLC antes de formalizar mientras se valida la idea (Equity Matrix); vesting 4 años con cliff de 1 año, y crédito de vesting para el trabajo previo a la constitución (Bowerly Legal, Good Governance); el 65% de las startups con inversores pierde un co-founder antes de llegar a cierre (CRV).

## 02 El error de razonamiento que este escenario provoca

Hay un sesgo específico en esta situación, y conviene nombrarlo porque es el que más caro sale.

### EL SESGO

«Si yo entro ahora, compro barato y me quedo con la creación de todo.»

Suena razonable, y en parte lo es: entrar temprano en un proyecto que funciona es exactamente la jugada con mejor retorno. Pero el mecanismo tiene un fallo estructural, y es este:

### LO QUE EL SESGO IGNORA

- El **"precio barato" no existe todavía**. En una idea sin tracción, el 10% no es barato: es una apuesta sin descuento. El descuento real en un proyecto temprano se llama *opción de comprar después, cuando se sabe* — no "comprar ahora sin saber".
- El **coste de la opción no es cero**. Si entras con 10% de equity y consultas en 6 meses y resulta que la idea no tiene comprador, has quemado tiempo y has diluido al resto para nada. Y la dilución es real aunque el proyecto no muera.
- **Tu salida temprana es asimétrica**. En el mundo de las startups con inversores, el 65% pierde un co-founder antes del cierre. Si tú eres el que entra después de que el trabajo ya esté hecho, tu posición es frágil. Si eres el que entra antes, tu posición también — y sin poder exigir nada.
- El **tiempo que tú pongas antes de que exista tracción es trabajo gratis para el equipo**. Salvo que esté facturado o con equity detrás, es una donación con un calendario de salida que no controlas.

### LA VERSIÓN CORRECTA DEL MISMO SESGO

- **«Voy a validar la idea con ellos, cobrando, y si funciona me quedo con la posición que esa validación crea.»**
- Esto conserva todo el valor del entrar temprano: si la idea funciona, tú has estado ahí desde el principio y te llevas el equity que tu contribution justifica.
- Y elimina el riesgo que hace que la versión ingenua sea mala: si la idea no funciona, tú cobras por el trabajo hecho y sales con margen, no con equity ilíquido.
- **Es la misma oportunidad con el riesgo reordenado**. La diferencia entre las dos no es el upside: es quién paga si no sale.

**La cifra que hay que tener en la cabeza**. En el escenario donde la idea no valida —y en pre-formación, ese escenario es más probable que el contrario, no menos—, el equity que te ofrezcan vale **0**. El trabajo que hagas en esas semanas, si no está facturado, vale **0** para ti. Sólo la parte facturada y la reputación de haberlo hecho tienen valor. Por eso el orden —cobrar primero, equity después— no es cautela burocrática: es la única forma de que los dos escenarios te dejen algo.

## 03 Las tres preguntas que decides responder

Antes de negociar nada, hay que tener contestadas tres preguntas. Ninguna depende de ti solo: dos dependen del equipo y una depende de ti.

### PREGUNTA 1 · DEL EQUIPO

**¿Qué evidencia existe hoy de que un cliente pagaría por un dossier de verificación a €2.000?**

No lo que han construido, no lo que han escrito, no las landing. Lo que han obtenido *pre-orders*, *cartas de intención*, *un LOI firmado*, o *un dossier pagado*. La respuesta honesta a esta pregunta es la que separa una idea validable de una idea validada.

### PREGUNTA 2 · DEL EQUIPO

**¿Cuál es el incremento exacto entre hoy y el primer cliente de pago, en semanas y en trabajo, y quién lo ejecuta?**

No el roadmap: el *camino más corto* al primer euro. Conociendo lo que verifiqué, ese camino existe y no es largo: propuesta de una página ya redactada, sesión de calibración, dos verificaciones piloto, y un primer dossier facturado. Si el equipo no puede describir ese camino con nombres y fechas, no sabe qué está haciendo todavía.

### PREGUNTA 3 · TUYA, Y ES LA QUE MÁS DETERMINA EL RESULTADO

**¿Qué contribution concreta vas a aportar, y cuánto vale esa contribution si la idea no valida?**

Esta es la pregunta que decide la modalidad. Si tu contribution es trabajo facturable (dossiers, retainers, cierre con Yellow), su valor es €0 si la idea no valida, y €2.000–5.000 por dossier si sí. Si tu contribution es capital, su valor es €0 si la idea no valida — y además pierdes la oportunidad de cobrar por el trabajo.

**La misma contribution, valorada con el mercado, es la que define cuánto equity te corresponde. No al revés.**

04 La recomendación: dos modalidades, no una

Con el dato de pre-formación, la tabla de modalidades del informe anterior se reordena. La Modalidad D —socio founder con capital— sale de la mesa por ahora, no porque sea mala en principio, sino porque el orden de las cosas la convierte en la peor primera decisión.

| MODALIDAD                                           | ESTRUCTURA                                                                                                                                                                  | QUÉ HACES                                                                                                                    | SI LA IDEA NO VALIDA                                                                       | SI LA IDEA VALIDA                    |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| A • Consultancy pura<br>Facturas por trabajo        | Contrato de servicios.<br>Facturas dossiers y retainers al proyecto o a sus clientes.<br>Sin equity, sin compromiso, sin exclusividad.                                      | Facturas a Yellow, exchanges, emisores.<br>Encuentras el canal y el producto.                                                | €0 perdidos. Facturas lo que hiciste.                                                      | Margen de tu tiempo. Sin participac: |
| B • Consultancy + opción de equity<br>El sweet spot | Facturas desde el día uno. Además, una opción de compra de equity que se ejerce sólo si se cumplen hitos verificables, a un precio y un porcentaje pactados por adelantado. | Lo mismo que A, pero además construyes el canal que hace probable el hito. Y negocias con el proyecto observándolo de cerca. | €0 perdidos. La opción expira sin coste.                                                   | Facturas + participas del upside de: |
| C • Equity ahora<br>Sin hitos                       | Recibes X% del proyecto a cambio de contribution continua. Sin condición.                                                                                                   | Trabajo no facturado, equity que vale cero, posición de poder cuestionable.                                                  | Equity ilíquido sin base de valoración. Negocio con un fundador al que todavía no conoces. | Toda la upside, si el reparto era e: |
| D • Capital + equity ahora                          | Capital para el runway, equity grande a cambio.                                                                                                                             | Financias el proyecto y asumes el riesgo de ejecución y de mercado.                                                          | Capital perdido. Es el peor escenario de todos.                                            | Máximo upside, con la mejor posición |

POR QUÉ LA MODALIDAD B ES LA CORRECTA AQUÍ, Y NO UN PUNTO MEDIO

Resuelve el problema de información que hace peligroso el equity pre-formación

El argumento estándar contra comprar equity antes de la tracción es que no sabes lo que estás comprando. La Modalidad B lo resuelve sin renunciar a la upside:

- **No compras una valoración, compras un gatillo.** No hay que saber cuánto vale el proyecto hoy. Hay que saber qué tiene que pasar. Y eso sí se puede especificar, verificar y controlar.
- **El equipo no tiene números, pero tiene un producto que funciona** — y eso ya es un dato duro. Un producto que responde en producción con grafos reales y latencia medible es verificable; una hipótesis de mercado no lo es.
- **El gatillo se cumple o no se cumple, y tú lo ves.** Tres dossiers pagados es un hecho objetivo. No requiere confiar en una proyección, requiere contar facturas.
- **El coste de la opción es cero si la opción no se ejerce.** No comprometes capital, no aceptas una restricción de exclusividad, y sigues cobrando por lo que hagas mientras tanto.

**Y el argumento honesto a favor de la Modalidad C/D, que no hay que esconder:** si esta oportunidad va a funcionar, va a funcionar pronto, y dentro de 12 meses el equipo tendrá números, inversores, y la posibilidad de levantar capital. Entrar después con un equity diluido y a una valoración de mercado es la forma *carísima* de comprar lo mismo. La Modalidad B no es el plan prudente: es **la única forma de comprar barato que sigue siendo real** en un proyecto sin números.

05 Los hitos que dispararían el equity

Propongo tres, y los tres son verificables por ti sin depender de la confianza en el equipo. Son los que convierten una conversación en un gatillo.

HITO 1 · VALIDACION DE DEMANDA

Tres dossiers pagados a precio de mercado

No cartas de intención, no demos, no «nosotros mismos lo usamos». Tres clientes distintos que pagan por un dossier de verificación. A €2.000 son €6.000 de señal.

Por qué este primero: valida que existe comprador, que el precio aguanta y que el motor entrega. Es el único hito que no depende de trabajo previo del equipo.

HITO 2 · PRODUCTO VENDIBLE

La cadena de evidencia expuesta en la API

Un caso real devuelto con IDs de evidencia, hash de traza, confianza y cobertura declaradas, y separación explícita entre fuente sellada y fuente externa. La revisión de estado se puede hacer en 10 minutos con un `curl`.

Por qué: es lo que separa un score de €0,10 de un expediente de €2.000. Sin esto, el hito 1 puede ocurrir una vez por cliente y no ser un negocio repetible.

HITO 3 · PRODUCTO ESCALABLE

Dossier automatizado con COGS por debajo de €60

Plantilla determinista que genera el expediente sin intervención manual. COGS objetivo: €60 por dossier frente a los €245-355 del modelo manual. Y un retainer recurrente de al menos €2.500/mes en la cartera.

Por qué: hasta aquí, el negocio escala con horas de un analista, y el margen lo fija esa persona. Este hito es el que determina si hay empresa o sólo consultoría.

**Una nota sobre el Hito 2 que conviene no pasar por alto.** La cadena de evidencia no está en el código desplegado. Eso significa que el diferenciador comercial del proyecto —lo único que sostiene un precio de €2.000 en vez de €0,10— es trabajo por hacer. Es buen noticia (es exactamente la contribution de un socio con capacidad técnica y comercial) y es mala noticia (es una dependencia de ejecución, y por tanto un riesgo de key-person). Las dos verdades son ciertas a la vez.

06 Los términos que hay que pactar antes de empezar

Esto funciona igual en pre-formación que en cualquier otra fase, y la diferencia es que en pre-formación es *más* importante, porque no hay entidad legal que lo respalde.

| ELEMENTO                       | QUÉ PACTAR                                                                                                                                                                                                           | POR QUÉ EN ESTA FASE                                                                                                                                                          |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pre-incorporation agreement    | Roles, responsabilidades, propiedad intelectual, contribución, confidencialidad, y qué ocurre si el proyecto se constituye o no. Es el instrumento estándar cuando hay trabajo sustancial antes de la entidad legal. | Sin entidad, tu trabajo no tiene dónde caer. Este documento es lo que evita que acabes con un equity que no existe y un trabajo que sí hiciste.                               |
| Vesting con cliff              | 4 años con cliff de 1 año. Todo el mundo empieza con el mismo número y lo gana con el tiempo. Con crédito de vesting por el trabajo previo a la constitución.                                                        | Es el mecanismo que hace aceptable repartir equity antes de tener números: la reparto es condicional y se ajusta solo con el tiempo.                                          |
| Good / bad leaver              | Good leaver (renuncia, despido sin causa) conserva lo ganado. Bad leaver (fraude, incumplimiento, no-competición) pierde lo no ganado.                                                                               | Es la única defensa real contra el escenario de key-person. En un proyecto donde el motor lo escribió una persona, esto no es teórica.                                        |
| Titularidad de IP y del método | Qué es de quién: el código, el motor de scoring, la metodología, las landing, los expedientes, el método de verificación, los contratos y las marcas.                                                                | El GitHub es privado y no hay licencia visible. Si aportas método o documentación, sin acuerdo previo, hay disputa garantizada.                                               |
| Condición de la opción         | Precio, porcentaje, plazo de ejercicio (12-18 meses), qué pasa si los hitos se cumplen parcialmente, y que la opción expira si no se ejerce.                                                                         | Convierte una promesa de equity en un instrumento con fecha. Sin plazo, la opción es un deseo, y un deseo no se ejerce.                                                       |
| Tie-breaker y quórum           | Cómo se desbloquea un desacuerdo: un tercero, un voto de calidad, o vesting asimétrico donde el desempate va a quien cumple hitos.                                                                                   | El 45,9% de los equipos de dos founders reparte a partes iguales (Carta 2024). Sin desempate, el desacuerdo no se resuelve: se queda atascado.                                |
| No-competición                 | Qué puedes hacer después si el proyecto termina, y durante, si puedes atender a clientes del mismo sector.                                                                                                           | Si vas a ser la persona que entra en Yellow con SWAT y también puedes atender exchanges por tu cuenta, las dos cosas no pueden ser ciertas al mismo tiempo sin regla escrita. |
| Atribución del ingreso         | Si facturas a un cliente que trajiste tú, ¿de quién es ese ingreso? ¿Y si el proyecto factura al mismo cliente?                                                                                                      | Es la pregunta que se vuelve concreta en cuanto hay un primer cliente y se responde con daño si no se pactó antes.                                                            |

## 07 El plan de 90 días

Nueve meses son demasiado para una idea sin tracción. Noventa días es el horizonte en el que una idea se valida o se descarta, y es el horizonte en el que tú puedes tomar la decisión de equity con información real.

### ● DÍAS 1-15 · CIERRE DE LA DUDA TÉCNICA

#### **Ver la cadena de evidencia funcionando, o aceptar que no existe**

Solicita un caso real con IDs de evidencia, hash de traza, confianza y cobertura en la respuesta de la API. Si existe, el proyecto tiene una tesis comercial. Si no, tiene un score — y hay que hablar de eso explícitamente antes de nada.

Es la pregunta que separa este proyecto de un detector de rugs más. Sin respuesta, no hay producto premium que vender.

### ● DÍAS 1-15 · TU DOCUMENTO DE CONTRIBUTION

#### **Definir qué aportas, cuánto vale y cómo se mide**

Un documento de una página: qué harás, cuántas horas, qué factura, qué entregable. Con números. Esto es lo que fija el porcentaje de equity cuando llegue el momento, y lo que te protege si la relación se tensa.

### ● DÍAS 15-45 · LA PRUEBA DE YELLOW

#### **Llevar el dossier a Yellow y cerrar tres clientes**

La propuesta de una página ya está preparada. Sesión de calibración, dos verificaciones piloto sobre tokens con veredicto ya conocido (comparación ciega), y tres dossiers facturados. Es el camino más corto al primer euro que existe, y lo he verificado contra el proceso real de listing.

El criterio de éxito es coincidencia con el veredicto real de Yellow, no impresión. Si el motor no coincide, hay que arreglarlo antes de hablar de precio.

### ● DÍAS 45-75 · CERRAR LA ESTRUCTURA

#### **Pre-incorporation agreement y opción de equity**

Con datos en la mano: los hitos cumplidos, el precio que el mercado aceptó, las horas que cada parte ha puesto. Ahora sí, el equity se reparte con información.

### ● DÍAS 75-90 · LA DECISIÓN

#### **Ejercitar, prorrogar o salir**

Tres resultados legítimos. Si hubo 3 pagos y hay una vía clara hacia el retainer, ejerces la opción. Si hubo pagos pero el producto todavía no escala, prorrogas con hitos nuevos. Si no hubo pagos, sales con tu margen facturado intacto y una reputación intacta en el sector, y el proyecto no ha perdido nada que no tuviera.

## 08 El balance honesto

### LO QUE JUEGA A TU FAVOR

- Producto real y funcionando, verificado en producción, no una promesa
- Diferenciación y profundidad forense que la competencia de screening no tiene
- Distribución ya construida: podcast, laboratorio, extensión, y la red de Yellow
- El equipo ha hecho la parte difícil — construir — y tú puedes aportar la parte cara — cerrar
- Un activo de mercado real: Blockaid \$33M Serie A, Sherlock \$5,5M. El capital existe para esta categoría
- El timing es bueno: \$17B en scams 2025, y el sector de compliance en DeFi está madurando

### LO QUE JUEGA EN CONTRA

- Sin tracción: la probabilidad de que la idea no tenga comprador es real
- La cadena de evidencia —el diferenciador— no está en el código desplegado
- Latencia 31-74s contra una promesa de 400ms: hay que corregir la promesa o el motor
- Sin números no hay valoración de referencia, y repartir equity sin ella es adivinar
- Key-person risk: 102 sensores y 71 herramientas documentados en un PDF
- El bundle lleva 3,5 meses sin tocarse y el watchlist está a cero
- El producto estrella no tiene checkout: hoy no hay forma de comprar

### LO QUE TÚ PUEDES APORTAR QUE NO SE COMPRA

- Acceso a Yellow y a la red de 100+ exchanges, con la credibilidad para venderles
- Capacidad de cerrar: convertir un dossier técnico en una factura
- Estructura comercial: precio, contrato, SLA, modalidades de integración
- Red de inversores y reputación sectorial, si el negocio funciona
- Y la disciplina de exigir números, que es lo que separa un socio de un empleado con equity

### LO QUE PUEDE SALIR MAL

- El equipo no ejecuta y tú acabas siendo el motor de la ejecución con un derecho teórico
- El equipo sí ejecuta, la idea funciona, y el reparto no era el que tú creías
- Conflicto de socios: desacuerdo sobre precio o estrategia, sin desempate
- El proyecto se constituye con un equity que no era el que acordasteis verbalmente
- Y el peor: que funcione, y que alguien que no fuiste tú se lleve el mérito

## 09 Conclusión

### La idea es buena. El timing de tu participación es lo que hay que decidir bien.

Verifiqué que el producto existe, funciona y tiene profundidad real. El mercado al que apunta está en el momento correcto, y la categoría tiene comparables que han levantado decenas de millones. La red de distribución que tú puedes aportar es exactamente el cuello de botella del proyecto, y no se compra con dinero.

El riesgo no está en la idea. Está en el **orden** en el que te comprometes. Un equity en fase de pre-formación no es una inversión: es una apuesta sin descuento, y su valor depende por completo de los próximos 90 días. Si esos 90 días los pagas tú con trabajo no facturado, estás financiando la validación y asumiendo el riesgo de que la idea no valida.

**La recomendación es entrar por la puerta de los servicios y salir por la del equity:** factura desde el día uno, usa tu posición para forzar los tres hitos, y ejerce la opción sólo cuando estén cumplidos. Con esa estructura, ganas lo mismo que con el equity temprano si la idea funciona — y no pierdes nada si no funciona.

Y hay una última cosa, que es la más importante y la más fácil de saltarse: **el equipo no tiene números, y tú estás validando la idea. Eso significa que el valor de tu contribution todavía no está demostrado por nadie, ni siquiera por ti.** La primera validación no es del producto: es tuya. Gasta 90 días y 3 facturas para demostrar que esto tiene comprador. Si las tiene, la conversación sobre equity tendrá números de los dos lados, y valdrá la pena. Si no las tiene, habrás comprado una idea barata con trabajo ajeno, y tu balance estará entero.

10 Lo que haría esta semana

- 1 **Escribir el documento de contribution** (una página): qué aporte, cuántas horas, qué facturo, qué entrego. Con números. Es lo que fija el equity cuando llegue el momento.
- 2 **Pedir un caso con la cadena de evidencia funcionando**, o aceptar explícitamente que todavía no existe. Es la pregunta que define si hay producto premium o sólo scoring.
- 3 **Pedir el pre-incorporation agreement**, o proponerlo tú. Con vesting, leaver provisions, IP y atribución de ingreso. En pre-formación es lo que evita que trabajes gratis y no tengas nada a cambio.
- 4 **Reservar la sesión con Yellow** y llevarte la propuesta de una página. Es la prueba más rápida de que existe comprador, y la que no depende de que el equipo complete nada.
- 5 **Escribir tu línea roja**: horas máximas al mes, euros máximos, y fecha de revisión. Por escrito, antes de la primera negociación.
- 6 **No firmar equity hoy**. No porque sea una trampa, sino porque el precio correcto no se puede saber hasta que haya 3 facturas. Y las 3 facturas se pueden tener en 90 días sin comprometer un euro.

SWAT · Documento de Conclusiones · 28 de octubre de 2026 · Confidencial

Base de la verificación técnica: reconocimiento de la infraestructura en producción el 28 Oct 2026 — `api.norug.es` ( `/health` y `/api/analyze` con la wallet `8wrZotRfmsBAf6gVEaREoNAmRHD4jSSU9bp5DdUAaWwX` y con dos direcciones de control), `octopus.norug.es` , `norug.es` (headers, rutas, robots, sitemap), API pública de GitHub, y el bundle JS desplegado. Latencias medidas con `curl` sobre 3 dianas, con reintentos y timeouts de 45 s y 150 s.

Referencias de práctica societaria y de mercado: pre-incorporation agreements (Cornell Startup Booklet, WilmerHale 2024); LLC antes de formalizar en fase de validación (Equity Matrix); vesting 4 años con cliff de 1 año y crédito de vesting por trabajo previo (Bowery Legal, Good Governance, Montague Law, Orrick, Cooley GO); good/bad leaver (Bird & Bird, Wilson Sonsini); reparto de equity entre co-founders (Carta 2024 vía Founders Align, 45,9% de los equipos de dos founders); 65% de startups con inversores pierde un co-founder (CRV); descubre de cliente en 10 entrevistas (FoundersCheckList, Ash Maurya); comparables del sector — Blockaid \$33M Serie A (Dealroom, Mar 2026), Sherlock \$5,5M seed y 113 empleados (Caplight, Feb 2026), ImmuneFi \$7,87M en Q1 2026, V12 \$10M seed (Cryptorank, Jul 2026), Chainalysis \$401,6M (RecentFunding), Chainalysis Crypto Crime Report 2026 (\$17B en scams).

**Límites.** No he tenido acceso al código fuente, a los acuerdos entre las partes, a la situación fiscal ni a los números del equipo — que, según tu indicación, hoy no existen. Las mediciones de latencia y disponibilidad son instantáneas. Los rangos de equity y los precios son referencias de mercado y modelos, no asesoría legal ni financiera. Este documento es una herramienta de decisión, no un dictamen profesional.