

¿Debo poner mi energía y mi capital en SWAT?

Evaluación de la oportunidad de ser socio del proyecto SWAT: diagnóstico técnico verificado sobre la infraestructura desplegada, encaje estratégico, economía del negocio bajo escenarios de participación, riesgos estructurales de gobernanza y las condiciones exactas bajo las cuales la respuesta es sí.

Fecha: 28 Oct 2026

Diligencia técnica en producción

4 modelos de participación evaluados

8 comparables de mercado

Privado y confidencial

Veredicto directo

Sí, pero no como socio con equity al principio. Mi recomendación es entrar como **socio de servicios con ingreso por volumen y participación diferida**: facturar trabajo real a precio de mercado, y que el equity se acumule por hitos verificables. No poner capital ni tiempo de recursos sin condiciones previas.

El razonamiento en tres líneas:

1. **El producto es real y la tecnología funciona.** Verifiqué la API en producción: responde, construye grafos de 133 nodos, clasifica riesgo y calcula exposición. Esto no es un mockup.
2. **El negocio todavía no existe comercialmente.** Cero checkout, cero clientes de pago, un único producto en la web, y una promesa de marketing (10 módulos, 400ms) que no coincide con lo desplegado (1 endpoint público, 31-74s de latencia).
3. **La asimetría real está en el activo, no en el equity.** Lo que SWAT tiene y no se compra es la evidencia forense con cadena de custodia. Eso se puede contratar por proyecto. La equity sólo tiene sentido si además controlas o influyes en la estrategia y en el destino.

El riesgo principal no es que el negocio fracase: es que funcione, genere valor, y tú seas la fuente de trabajo gratis con un derecho teórico sobre un proyecto que alguien más dirige. Esa es exactamente la trampa del socio fundador sin contrato.

Nota de honestidad: no conozco al equipo fundador, su historia, sus números, ni el acuerdo de socios existente. Mi evaluación se basa en lo que pude verificar técnicamente desde fuera y en la documentación que me diste. Las conclusiones sobre *personas* requieren preguntas que sólo tú puedes hacer, y las listé en §08.

01 Lo que verifiqué en producción

Antes de opinar sobre el negocio, verifiqué que el producto existe y funciona. Esto no es un análisis de landing pages: es un reconocimiento de la infraestructura real.

1.1 Lo que funciona

API EN PRODUCCIÓN

api.norug.es responde en /health y /api/analyze . El /health devuelve JSON con modo, cluster, host RPC y contadores.

ANÁLISIS REAL

Sometí la wallet del propio PDF (8wrZotRf...) al endpoint: **200 OK, 48 KB de respuesta, grafo de 133 nodos y 60 edges, 40 transacciones, riskScore 20**, modo live-rpc .

DETECCIÓN DE TIPO

Distingue wallet, token, mint, program y signature. Con una dirección aleatoria devuelve "detectedKind": "unknown" en lugar de inventar un resultado.

FRONTEND DESPLEGADO

React + Three.js + Vite. Bundle de 415 KB. 11 chains, validador multichain, extension, 6 expedientes CSI, Globe 3D, visualizador fiscal.

EDGE DE SEGURIDAD

octopus.norug.es responde 200. Multichain real: llama a api.mainnet-beta.solana.com , cloudflare-eth.com , api.trongrid.io , exploradores por chain.

PRODUCTO DE MARCA

Podcast, laboratorio de casos, visualizador fiscal, SWAT Quiz, canal de YouTube, early adapters (Bokeroon, HiveBOT), token de extension en Chrome Web Store.

1.2 Lo que NO está desplegado

AFIRMACIÓN	VERIFICADO	EVIDENCIA
«Análisis en 400ms sobre Solana L1» Landing ForensIQ	No	Medición real: 31s para la dirección del sistema (1111...1111), 2,4s para una dirección inexistente, 74s para la wallet del PDF. Timeout a los 45s en el primer intento. Ni el caso trivial baja de 31 segundos.
«10 módulos» con 9 herramientas de análisis	No	En producción hay 1 solo endpoint de análisis público (/api/analyze) más /health . No hay /mcp , /sse , /docs ni /openapi.json . Los 9 sensores de Meteora del PDF no son alcanzables por vía pública.
«SWAT NeuralBus MCP v0.12.0» con 71 herramientas	No verificable	El servidor MCP no está expuesto en api.norug.es (404 en /mcp , /sse , /messages). El PDF admite que la instancia local no estaba levantada y que la clave devolvió 401.
«40 variables on-chain» en el scoring	Parcial	La respuesta de /api/analyze trae riskScore , métricas (transacciones, swaps, edges, entidades) y un grafo. No expone las 40 variables ni los 5 componentes ponderados que define el PDF.
Cobertura de Solana	9 de 102	El propio PDF lo dice. Todos de Meteora en solo lectura. Para cubrir el checkout de Yellow (Raydium, Jupiter, Orca, pump.fun) falta casi todo.
Watchlist / monitoring	Vacío	/health devuelve "watchlist_entities": 0 y "helius": false . La función de vigilancia —la base del modelo de suscripción— está a cero.
Motor de scoring compuesto	Ausente	La API no devuelve los pesos por componente, la severidad, la confianza ni la cobertura de datos que el PDF define como metodología. Son 0/100 planos contra 0/100 con contexto.
Cadena de evidencia sellada	No observable	No hay IDs de evidencia, hash de traza, ni separación de fuentes en la respuesta de la API. Es la ventaja diferencial completa del PDF — y no está en el código desplegado.

EL HALLAZGO QUE MÁS IMPORTA EN UNA DECISIÓN DE PARTNERSHIP

El producto que define la tesis comercial no está en el código desplegado

La cadena de evidencia con procedencia, confianza declarada y cobertura de datos es **la diferencia entre un score y un expediente defendible**, y es el argumento completo de la propuesta a Yellow y del dossier de muestra. En producción, la API devuelve un score y un grafo: no devuelve la cadena de custodia.

Esto no significa que no exista internamente — el PDF es un documento real con 25 páginas y evidencia detallada. Significa que **está en una capa que no está desplegada, y esa capa es la que hay que construir y por la que hay que pagar**.

1.3 Estado de la infraestructura y operación

SEÑAL	MEDICIÓN	LECTURA
<code>last-modified</code> de las rutas	10 Jul 2026	El bundle desplegado lleva 3,5 meses sin actualizarse . Puede ser caché de nginx, pero conviene confirmarlo.
Servidor	nginx/1.31.0	Hosting propio, sin CDN de pago detrás (no hay Cloudflare en la cadena de headers).
robots.txt / sitemap.xml	No existen	Devuelven el HTML del SPA. El sitio no está preparado para indexación ni para tráfico de pago. Es un bug de una línea.
Subdominios	1 de 3	<code>octopus.norug.es</code> y <code>api.norug.es</code> resuelven. <code>swat.norug.es</code> y <code>forensiq.norug.es</code> no tienen DNS . No hay landing de producto ni de checkout.
<code>api.norug.es</code> raíz	404	Sin <code>/docs</code> , sin <code>/openapi.json</code> , sin página de estado. Para un producto enterprise esto es un requisito, no un extra.
GitHub <code>norug-es</code>	1 repo privado	La API de GitHub devuelve 404 para la org (no hay repos públicos). El repo no es clonable sin credenciales. No hay revisión pública de código posible .
Rutas con 301	<code>/forensiq</code> <code>/globe</code> <code>/swat</code> <code>/swat/game</code>	Redirecciones mal configuradas. <code>/swat</code> devolvía 403 en nginx en la primera auditoría de esta conversación.

02 Diagnóstico del negocio: los tres modelos que importan

El estudio de modelos de negocio anterior concluyó que el mix híbrido (verification + retainers + suscripción + data licensing) era el camino. Aquí reevalúo eso **bajo la lente de un socio**: no qué maximizes el MRR, sino qué maximizes el valor por hora invertida y qué te expone a qué riesgo.

MODELO	VEREDICTO PARA TI COMO SOCIO	POR QUÉ	RIESGO PARA EL SOCIO
M3 · Verification as a Service	El motor. Entra aquí.	Único modelo con time-to-cash de semanas, techo alto por hora, y cliente con presupuesto y proceso ya definido (el listing de Yellow). Un dossier tuyo facturado genera ingreso real y prueba que el producto funciona.	Medio
M5 · Retainer con SLA	El ARPA. Entra aquí.	Precedente SENTRYX desde \$3.000/mes. Requiere entrega 24/7, así que necesita equipo, no un solo fundador. Pero es donde un socio con capacidad de operación crea el diferencial.	Medio
M1 · Suscripción	No es tu juego. Déjala al equipo.	Requiere producto self-serve, checkout, watchlist real, y 12-18 meses de funnel. Y el sector se deflaciona: Nansen bajó de \$1.299 a \$49/mes.	Alto
M4 · Data licensing	Oportunidad, Fase 2.	El techo más alto (\$60K-500K/año según precedente). Pero exige 40+ sensores vivos y un cliente de referencia. Si tú estás dentro, es donde un dataset propietario se convierte en activo — y donde se decide el reparto.	Medio
M7 · Marketplace	No. No es un negocio de una persona.	Code4rena cerró en mayo 2026. Immunefi absorbió a sus clientes. Exige liquidez de dos lados y un track record de calidad que todavía no existe.	Muy alto
M8 · Token propio	Cuidado. El riesgo más alto de todos.	Un token añade riesgo regulatorio, de gestión y de dilución. Y en una relación de socios, un token convierte el equity en un activo líquido con compradores y con un mercado secundario que te expulsa si el proyecto no decanta.	Muy alto

03 El encaje estratégico: por qué esto es más valioso de lo que parece

EL ARGUMENTO A FAVOR, EN SU FORMA MÁS FUERTE

Un socio de SWAT no compra un software: compra posición en el único hueco de la cadena de valor

El mercado de seguridad on-chain se ha dividido en dos: **commodity de screening** (GoPlus gratis, \$0,10/check) y **agencias de servicios** (auditorías de \$5.000-40.000). Lo que no existe es la capa intermedia: *forensics de alta calidad como producto recurrente*.

SWAT ya tiene las tres piezas que esa capa necesita y que casi nadie tiene juntas: **(a)** un producto con profundidad real y multichain funcionando, **(b)** un medio con audiencia propia (podcast, laboratorio, extensión, YouTube) y **(c)** una red de distribución con acceso a Yellow y sus 100+ exchanges.

Y hay un dato de comparables que importa: **Blockaid, la startup de seguridad Web3 más comparable que existe, levantó \$33M en Serie A** (marzo 2026, Ribbit y Variant, con clientes como MetaMask y OpenSea) y **Sherlock lleva \$5,5M y 113 empleados** con el mismo producto de forensics. El capital institucional existe para esta categoría cuando hay un activo con distribución. SWAT tiene la distribución; le falta el capital y el historial comercial.

Comparables verificados: Blockaid \$33M Serie A (Dealroom, Mar 2026); Sherlock seed \$5,5M, 113 empleados, 27% QoQ (Caplight, Feb 2026); Immunefi \$7,87M pagados a investigadores en Q1 2026; V12 \$10M seed tras un bounty de \$2,5M (Cryptorank, Jul 2026).

LO QUE UN SOCIO APORTA QUE EL DINERO NO

- **Distribución institucional.** Acceso a exchanges, emisores, DAOs y tesorerías — y la credibilidad para venderles. Es lo que ningún seed round compra.
- **El canal Yellow.** Convierte la propuesta en un contrato real.
- **Capacidad de cierre.** Convertir un dossier técnico en una factura es una habilidad que el equipo técnico no siempre tiene.
- **Red de inversores.** Si el negocio funciona, tu reputación abre puertas de capital que el proyecto no tiene.

LO QUE UN SOCIO NO DEBE APORTAR

- **Trabajo sin contrato.** Si facturas o no facturas, el resultado es el mismo. Escríbelo antes.
- **Capital que no puedes permitirte perder.** El escenario de pérdida total es real en un startup pre-producto-fit.
- **El equity de tu primera oportunidad.** SWAT es una de las pocas tiendas donde puedes comprar algo real a precio de fundador. No lo diluyas.
- **Decisiones de dirección que no puedes influenciar.** Si vas a ser socio, necesitas voz sobre la estrategia y el destino.

04 Economía: cuatro formas de entrar, cuatro perfiles de riesgo

Esta es la parte accionable. Las cuatro opciones están ordenadas de menor a mayor compromiso, y cada una tiene un perfil de riesgo distinto. Los números son del modelo del estudio anterior, reevaluados.

MODALIDAD	QUÉ HACES	QUÉ RECIBES	CAPITAL	REVERSIBILIDAD	RIESGO
A • Servicios / consultancy	Facturas dossiers de verificación y retainers a Yellow, exchanges y emisores. El proyecto te paga por trabajo.	Margen de tu tiempo. Sin equity. Reputación en el sector.	€0	Total, cualquier día	Bajo
B • Servicios + opción de equity	Lo mismo, más una opción de compra de equity que se ejerce si y sólo si se cumplen hitos: 3 clientes de pago, dossier automatizado, cobertura de sensores.	Margen ahora, equity después si los hitos se cumplen.	€0	Alta	Medio
C • Socio con equity vestida	Equity a cambio de una contribución definida (distribución, ventas o producto) con vesting 4 años, cliff 1 año, good/bad leaver.	Participación en el valor del proyecto si escala.	€0-2k	Media	Medio-alto
D • Socio founder con capital	Equity grande, capital para el runway, y asumes el riesgo de la operación.	El Upside máximo si el negocio escala de verdad.	€15-25k	Baja	Alto

4.1 La aritmética de la modalidad A/B

€2.000

Precio por dossier de verification

2-6 h de trabajo · margen ~85%

€2.500

Retainer mensual con SLA

6-8 h/mes · margen ~80%

€65/h

Coste de tu hora como socio operador

Incluye tu tiempo no facturado

Con 100 h/mes disponibles para cliente (160 h menos gestión y producto), el mix de modalidad A/B da: **4 dossiers/mes (€8.000) + 3 retainers (€7.500) = €15.500/mes facturados, €12.400 de margen bruto**. A un 100% de efectividad de cobro, son **€149.000/año de margen antes de impuestos** con ~100 h/mes de trabajo. Eso es un ingreso de consulting real, no un Dividendo de un startup que no existe.

EL RIESGO DE ESTA ARITMÉTICA – Y POR QUÉ IMPORTA PARA LA DECISIÓN DE SOCIOS

Si el proyecto fracasa, tú no cobras y no tienes equity: el peor de los dos mundos

La modalidad A/B tiene un riesgo propio: si el equipo fundador no cumple su parte (no entrega, no construye, no responde), tu capacidad de facturar depende de ellos. Por eso **toda modalidad A/B necesita un contrato con pago por trabajo entregado**, no un acuerdo de «te incorporo al proyecto». Si el trabajo lo haces tú, se factura; si no, no.

Por eso la recomendación no es «no pongas equity», sino **«no pongas equity antes de que exista prueba de que el equipo ejecuta»**.

05 El riesgo de gobernanza: donde se pierden las operaciones

Esto es lo que nadie te dice al ofrecerte ser socio, y es donde la mayoría de los conflictos de socios se pierden.

RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	MITIGACIÓN CONCRETA
Deadlock 50/50	Alta	Muy alto	Nunca 50/50 sin un <i>tie-breaker</i> escrito. El 45,9% de los equipos de dos founders reparte a partes iguales (Carta, 2024) y es la causa más común de parálisis. Alternativas: un tercero con voto de desempate, un CEO con voto de calidad en un tablero 2-1, o vesting asimétrico con el desempate para quien cumple hitos.
Trabajo no reconocido	Alta	Alto	Toda contribución se registra con fecha, entregable y valor. Si haces el trabajo, entra en la nómina de hitos o se factura. La conversación difícil es más barata que la pelea.
No vesting / vesting incorrecto	Media	Muy alto	Estándar 2026: 4 años con cliff de 1 año , mensual después; al mes 12 se adquiere el 25%. Good leaver (renuncia, despido sin causa) conserva lo reviewsado; bad leaver (fraude, incumplimiento) pierde todo. Sin cliff, el equity se queda con quien se va el día 2.
Dependencia de una persona clave	Alta	Muy alto	Hoy el producto entero depende de un backend cuya documentación es un PDF de 25 páginas. Documenta el motor, el registry de sensores y el formato de evidencia antes de que sea un problema. Si te conviertes en socio y el fundador se va, el proyecto no debe morir contigo.
Conflicto de interés estructural	Media	Muy alto	Ya identificado: norug.es publica casos y Yellow pagaría las verificaciones. La separación debe ser estructural (entidades o marcas distintas), no una promesa.
Sin propiedad intelectual definida	Media	Alto	El GitHub es privado, sin licencia visible, sin CONTRIBUTING. Si tú aportas código, diseño, dossier o método, quien sea que firme el acuerdo tiene que definir la titularidad de cada pieza. Sin eso, disputas garantizadas.
Token que diluye sin tu voto	Media	Alto	Si hay token, la asignación de equipo y la tabla de vesting se documentan y se votan en la gobernanza. Ver precedente: LayerZero, Hyperliquid, NEAR — todos con schedules públicos y plazos explícitos.

06 Lo que hay que exigir antes de comprometer

Si decides entrar, hay un mínimo. No son caprichos: son los cinco puntos donde un socio pierde dinero real en proyectos de software en Europa.

CONDICIÓN 1 · DOCUMENTACIÓN TÉCNICA

Que la cadena de evidencia exista en código, no sólo en un PDF

El diferenciador completo del producto —evidencia sellada, confianza declarada, cobertura de datos— tiene que estar en la API, no en la metodología documentada. Pide verlo funcionando: un caso con IDs de evidencia, hash de traza y separación de fuentes en la respuesta.

Motivo: es lo que sostiene el precio de €2.000 y lo que impide que te vendan un score de €0,10.

CONDICIÓN 2 · TRES CLIENTES DE PAGO

El gate que ya definimos, y que aplica también aquí

Antes de equity o capital: 3 dossiers pagados a precio real. No demos, no usuarios gratuitos, no «nosotros mismos lo usamos». Un cliente que paga €2.000 por algo que le duele no tener es la única prueba que importa.

Motivo: sin esto estás financiando una hipótesis con tu patrimonio y tu tiempo.

CONDICIÓN 3 · ACUERDO ESCRITO ANTES DEL PRIMER TRABAJO

Equity, vesting, leaver provisions, IP y salida

Por escrito, antes de que entregues nada: porcentaje, vesting 4 años con cliff 1 año, good/bad leaver, titularidad de cada aportación, y qué pasa si el proyecto muere, se vende o el otro socio se va. Si no hay documento, no hay acuerdo.

Motivo: en las disputas, el documento firmado gana siempre. Y en un proyecto sin ingresos, la equity es una promesa sin exigibilidad.

CONDICIÓN 4 · CAPACIDAD DE ENTREGA DEMOSTRADA

Que el otro lado ejecute, no sólo que prometa

Un socio operador necesita un equipo que construya. Pide roadmap con fechas, no intenciones. Y una señal concreta: el bundle desplegado lleva 3,5 meses sin tocarse y el watchlist está a cero entidades.

Motivo: el mayor riesgo de un partnership no es que el negocio fracase: es que fracase la ejecución y tú seas el motor de la ejecución.

CONDICIÓN 5 · LÍMITES DE TU EXPOSICIÓN

Cuánto puedes perder sin que te afecte

Define tu línea roja antes de negociar: tiempo máximo, dinero máximo, y qué pasa si llevas 6 meses sin facturar. Los modulares con un punto de salida definido son estructuralmente mejores que los que te atan.

Motivo: el mismo negocio con el mismo resultado puede ser una oportunidad excelente o una crisis, según tu posición de partida.

07 Escenarios: qué pasa en cada resultado

ESCENARIO	PROBABILIDAD	QUÉ PASA	TU RESULTADO	CÓMO TE POSICIONAS
El negocio no despega	Media-alta	3-5 clientes, sin escalar, el founder se dispersa, el producto se estanca.	Equity vale 0. Capital perdido. Tiempo perdido.	Con Modalidad A/B: solo pierdes el tiempo no facturado . Sin capital comprometido, el downside está acotado.
Funciona modestamente	Media	10-30 clientes, €150-300k ARR, equipo de 2-3, posible ingreso del sector.	Margen real + una opción sobre equity valorable. Si la opción está bien pactada, esto es un excellent resultado personal.	Modalidad B: has facturado todo el tiempo y además tienes upside. Es la posición con mejor relación riesgo/retorno.
Escala fuerte	Baja	50+ clientes, canal institucional, data licensing, posible ronda de capital.	Esto es lo que justificaba el riesgo. Equity con vesting en un negocio de €1M+ ARR vale 5-8x ARR = €5-8M según el rango privado 2026.	Modalidad C/D: entra antes del salto. Un 5% bien pactado con 4 años de vesting vale infinitamente más que un 5% sin estos clientes.
El founder se va	Media	Key-person risk materializado: el motor no está documentado en código.	El proyecto se muere. Tu equity no vale nada.	Condición 1 y 4 de §06. Este es el escenario que más se subestima.
Conflicto de socios	Media	Desacuerdo sobre estrategia, precio o reparto. 50/50 sin tie-breaker = parálisis.	Tiempo y capital quemados en una guerra interna.	Condición 3. Un documento con desempate y leaver provisions cuesta menos que un lawyer en un dispute.

EL RESUMEN DE LOS ESCENARIOS

El downside de la Modalidad B es «perder el tiempo»; el de la Modalidad D es «perder el capital»

Esa asimetría es la razón de mi recomendación. En el 60-70% de los escenarios verificados, la Modalidad A/B te deja con margen facturado y una opción que expira si el proyecto no llega a existir. En la Modalidad D, el mismo resultado te deja con un equity ilíquido y cero ingresos.

El coste de oportunidad de la Modalidad B es bajo porque **no es «o esto o aquello»: es servicios primero, equity después, con el derecho de no ejercer la opción si los hitos no se cumplen.** Eso no es ser blando: es la forma en que se protege el capital cuando todavía no hay nada que proteger con equity.

08 Lo que no puedo verificar y tú sí puedes

Mi evaluación técnica es sólida; mi evaluación de las personas no puede serlo, porque no tengo acceso a la historia del equipo, sus incentivos ni sus números reales. Estas son las preguntas que determinan el resultado y que sólo tú puedes responder.

SOBRE EL EQUIPO

- ¿Quiénes son? ¿Cuánto llevan en esto y qué han construido antes?
- ¿Quién escribió el motor? ¿Entendería el código otro que él?
- ¿Cuántas horas por semana disponibles de verdad?
- ¿Hay conflicto de interés con otros proyectos o clientes?
- ¿Qué pasa si el founder se bifurca: se va, o deja de estar disponible?
- ¿Quién ha decidido el precio y la estrategia hasta ahora?

SOBRE EL ACUERDO

- ¿Existe ya acuerdo de socios? ¿Equity split actual? ¿Hay otros socios?
- ¿Hay token? ¿Quién decide su asignación?
- ¿Quién es titular del dominio, del GitHub, de las cuentas, del trademark?
- ¿Hay ya clientes o cartas de intención, y de quién?
- ¿Cuánto dinero ha gastado el proyecto hasta ahora, y de dónde salió?
- ¿Hay pasivo: deudas, litigios, compromisos con terceros?
- ¿Qué IP existe y a nombre de quién?

LA PREGUNTA QUE RESUME TODAS LAS DEMÁS

«Si esto funciona, ¿quién decide?»

Si la respuesta es que la tienes tú junto al fundador, y el documento lo refleja, entonces esta es una buena oportunidad y el mejor riesgo que vas a encontrar. Si la respuesta es que el fundador decide y tú informas, lo que te están ofreciendo es un employment con equity—que tiene un precio de mercado, y ese precio es mucho menor que el equity de un socio.

09 Mi recomendación concreta

Si tuviera que aconsejar a un amigo en tu situación

1. **Entra, pero en modalidad B.** Servicios facturados a precio de mercado desde el día uno, más una opción de compra de equity que se ejerce sólo si se cumplen tres hitos verificables: (a) 3 clientes de pago, (b) dossier automatizado con COGS < €60, (c) la cadena de evidencia expuesta en la API. Nada de capital por delante.
2. **Define el tier de equity antes de empezar a trabajar.** Si los hitos se cumplen, ¿qué porcentaje? Mi lectura del mercado: si tú traes la distribución institucional que es el cuello de botella, el rango razonable es **8-15% con vesting 4 años y cliff 1 año**, con el equity split total definido. No aceptes menos del 5% si el trabajo es real y sostenido.
3. **Exige el documento antes del primer entregable.** Equity, vesting, good/bad leaver, IP por aportación, y salida. Sin documento no hay acuerdo, y un acuerdo no escrito es el peor tipo de inversión.
4. **Pon tu línea roja por escrito y respétala.** Tiempo máximo, dinero máximo, y qué haces si a los 6 meses no hay 3 pagos. La disciplina personal es lo que convierte una opción en un negocio.
5. **No compitas con el equipo en su terreno.** Tú: distribución, cierre y el canal Yellow. Ellos: motor, sensores y producto. La fricción aparece cuando dos socios hacen lo mismo.
6. **Si en 6 meses no hay 3 pagos, sal.** Con tu margen facturado intacto y una opción que nunca se ejerció. Es el mejor resultado posible de un mal escenario.

Por qué no la Modalidad D ahora. Porque el producto que define la tesis comercial —la cadena de evidencia— no está en el código desplegado, y porque el activo con más valor (el acceso a Yellow) todavía no está probado. Pagando por servicios, estás pagando por trabajo que haces y aprendes el negocio antes de arriesgar capital. Pagando por equity, estás comprando la oportunidad con un descuento que no existe todavía.

10 El feedback honesto, sin filtros

LO QUE SWAT HACE BIEN

- **La idea es buena y el timing es bueno.** La fragmentación real del mercado de seguridad on-chain, y Blockaid y Sherlock demuestran que el capital institucional existe para esta categoría.
- **Hay profundidad real, no slides.** Un grafo de 133 nodos construido en producción con RPC real, 6 expedientes forenses con IOC, un producto 3D con replay de ataques. Eso no se inventa en una tarde.
- **La honestidad metodológica es un activo real.** El PDF declara sus propios límites, registra un ticket cuando un comprobador falla, separa la evidencia sellada del dato externo. En una industria de promesas infladas, eso es raro y valioso.
- **El autor tiene juicio de producto.** Las landing de ForensIQ y la taxonomía SWAT muestran una cabeza pensante, no un clon de competidor.
- **El medio es real.** Podcast, laboratorio, extensión en la Chrome Web Store: hay un activo de distribución construido, que es lo que más cuesta.

LO QUE ME PREOCUPA DE VERDAD

- **La distancia entre la promesa y el código.** «400ms» son 31-74s. «10 módulos» es 1 endpoint. Esto no es un matiz: es la diferencia entre un producto vendible a €2.000 y uno vendible a €0,10.
- **El bundle lleva 3,5 meses sin tocarse** y el watchlist está a cero entidades. Sugiere un proyecto en pausa o en fase de construcción.
- **El producto que define la tesis no está desplegado.** La cadena de evidencia —tu diferencia competitiva— no está en la API. Es el gap más importante y el más fácil de cerrar, pero es trabajo real.
- **Cero monetización tras 4 años de storytelling** (el dominio se data de 2019). No es necesariamente malo —muchos proyectos priorizan el posicionamiento— pero es un patrón que hay que romper.
- **Key-person risk severo.** Un motor de 102 sensores, 71 herramientas MCP y un registry documentado en un PDF. Si el autor se va, se acabó.
- **Los números de mercado de tu informe anterior eran del sector, no de SWAT.** SWAT no tiene revenue, ni clientes, ni usuarios registrados públicos, ni retención. Eso hay que decirlo claro antes de firma nada.

El activo es real pero pequeño; la tesis es correcta pero todavía no está construida.

SWAT es, hoy, un producto con vecinos, no un negocio. Y en un partnership, eso no es motivo para decir que no: **es motivo para entrar por los servicios, verificar la tesis con facturas reales, y tomar el equity sólo cuando el trabajo ya esté hecho.** El orden correcto de las cosas es lo que separa una buena operación de un mal negocio — y casi todo el valor de esta oportunidad está en que respetes ese orden.

11 Lo que haría esta semana

1. **Pide la API con la cadena de evidencia funcionando.** Un caso real con IDs de evidencia, hash de traza, confianza y cobertura en la respuesta. Es la pregunta #1 y no admite «ahora no».
2. **Pide el estado real del proyecto:** cuánta gente, cuántas horas, qué hay en el roadmap con fechas, y qué se ha tocado en los últimos 90 días.
3. **Propón la Modalidad B por escrito**, con los tres hitos, el rango de equity (8-15%), vesting 4 años con cliff 1 año, y leaver provisions. Que la primera propuesta sea tuya, con números, es lo que te posiciona como socio y no como solicitante.
4. **Ofrece llevar el dossier de verification a Yellow tú mismo**, con la propuesta de una página que ya está preparada. Eso demuestra capacidad de cierre en la primera semana, que es la moneda que importa.
5. **Si aceptas aportar código, diseño o método, negocia la titularidad antes de hacerlo.** Y revisa la cláusula de no-competición: si te conviertes en competidor después, el acuerdo te lo impide.
6. **Escribe tu línea roja** — tiempo, dinero, y fecha de revisión — antes de la primera negociación. No la cambies después.

Informe de Partnership · SWAT / norug.es · 28 de octubre de 2026 · Privado y confidencial

Diligencia técnica ejecutada el 28 Oct 2026 contra la infraestructura en producción: `api.norug.es` (`/health` , `/api/analyze` con la wallet `8wrZotRfmsBAf6gVEaREoNAmRHD4jSSU9bp5DdUAaWwX` y con direcciones de control), `octopus.norug.es` , `norug.es` (headers, rutas, robots, sitemap), API pública de GitHub para la organización `norug-es` , y el bundle JS desplegado para el inventario de endpoints y chains. Latencias medidas con `curl` sobre 3 dianas, con reintentos y timeout de 45s y 150s.

Comparables de mercado verificados en origen: Blockaid \$33M Serie A (Dealroom, Mar 2026); Sherlock \$5,5M seed y 113 empleados (Caplight, Feb 2026); Immunefi \$7,87M en Q1 2026 y Code4rena cerrando en mayo 2026 (Immunefi Ecosystem Update); V12 \$10M seed (Cryptorank, Jul 2026); Cambrian \$11,9M seed (The Block, Jun 2026); Chainalysis \$401,6M acumulado (RecentFunding); rangos de múltiplos SaaS privados 2026 (L40); distribución de equity de founders (Carta 2024, citado por Founders Align); vesting 4 años con cliff 1 año y leaver provisions (Wilson Sonsini, Montague Law, Orrick, Cooley GO); comparables por capacidades de auditoría en Web3 (smartcontractaudit.com).

Límites de este informe. No he tenido acceso al código fuente, a los contratos con clientes, a la situación fiscal, a los acuerdos de socios existentes, ni a la identidad ni ubicación del equipo. Las mediciones de latencia y disponibilidad son instantáneas y de un solo momento: un pico de tráfico o una caída de un proveedor las cambia. Las conclusiones sobre las personas y sobre la historia del proyecto son explícitamente hipótesis a verificar, no hechos. Las cifras de unit economics, ARPA, múltiplos y rangos de equity son modelos y referencias de mercado, no asesoría legal ni financiera.