

Plantilla Estándar del Consejero Fundador (FAST)

Version 2.0

Traducida por [Alex Dantart](#) – Founder Institute Zaragoza (España)

Esta Plantilla Estándar de Consejero Fundador (este "Acuerdo") se celebra a partir de la fecha establecida en la página de firmas por y entre la empresa firmante (la "Empresa") y el asesor firmante (el "Asesor").

Las partes acuerdan lo siguiente:

1. **Servicios.** El Asesor acuerda actuar como mentor o asesor de la Empresa y proporcionar asesoramiento y asistencia a la Empresa de vez en cuando, como se describe más adelante en el **Anexo A** adjunto al presente documento o de otra forma que las partes acuerden mutuamente (colectivamente, los "Servicios").

2. **Compensación.** Por la prestación de los Servicios, el Asesor tendrá derecho a recibir la compensación que se detalla en la página de firmas del presente documento. La Empresa solicitará la aprobación por escrito o celebrará una reunión del Consejo de Administración para autorizar la compensación del Asesor y entregar los acuerdos definitivos de compra de acciones o de opciones, en relación con la compensación de las acciones dentro de los 30 días siguientes a la fecha del presente Acuerdo. Si la Empresa no proporciona la documentación anterior dentro de dicho período de 30 días, entonces el Asesor tendrá derecho a ponerse en contacto con los directores de la Empresa.

3. **Gastos.** Con sujeción a la aprobación previa por escrito de la Empresa, tras una solicitud detallada del Asesor que incluya una cantidad máxima a reembolsar, la Empresa reembolsará los gastos razonables de viaje y otros gastos conexos en que incurra el Asesor en el curso de la prestación de sus servicios en virtud del presente Acuerdo.

4. **Plazo y terminación.** La vigencia del presente Acuerdo continuará hasta que cualquiera de las partes lo dé por terminado por cualquier motivo mediante un aviso por escrito con cinco (5) días de antelación, sin más obligaciones ni responsabilidades, excepto la compensación que el Asesor obtenga hasta la fecha de terminación.

5. **Contratista independiente.** La relación del Asesor con la Empresa será la de un contratista independiente y no la de un empleado. El Asesor no será elegible para ningún beneficio de empleado, ni la Empresa hará deducciones de los pagos hechos al Asesor por concepto de impuestos laborales o sobre la renta, todo lo cual será responsabilidad del Asesor. El Asesor no tendrá autoridad para celebrar contratos que vinculen a la Empresa o creen obligaciones por parte de la misma sin la autorización previa por escrito de la Empresa.

6. **No divulgación de información confidencial.**

a. **Acuerdo de No Divulgación.** El Asesor acuerda no utilizar ninguna Información Confidencial (como se define a continuación) revelada al Asesor por la Empresa para su propio uso o para cualquier otro propósito que no sea el de llevar a cabo discusiones concernientes a, y la realización de los Servicios. El Asesor se compromete a tomar todas las medidas razonables para proteger el secreto y evitar la divulgación o el uso de la Información Confidencial de la Empresa con el fin de evitar que caiga en el dominio público o en posesión de personas que no sean agentes de la Empresa o personas a las que la Empresa consienta en dicha divulgación. A petición de la Empresa, cualquier material o documento que haya sido proporcionado por la Empresa al Asesor en relación con los Servicios será devuelto por el Asesor a la Empresa con prontitud.

b. **Definición de Información Confidencial.** "Información Confidencial" significa cualquier información, datos técnicos o conocimientos técnicos (ya sea que se hayan revelado antes o después de la fecha de este Contrato), incluyendo, pero sin limitarse a, información relacionada con negocios y planes de productos o servicios, proyecciones financieras, listas de clientes, pronósticos de negocios, ventas y comercialización, recursos humanos, patentes, solicitudes de patentes, objetos informáticos o códigos fuente, investigación, inventos, procesos, diseños, dibujos, ingeniería, marketing o finanzas que sean confidenciales o de propiedad o cuya información, bajo las circunstancias, le parezca a una persona razonable ser confidencial o de propiedad. La información confidencial no incluye la información, los datos técnicos o los conocimientos técnicos que: i) estén en posesión del Asesor en el momento de su divulgación, según se desprende de los archivos y registros del Asesor inmediatamente antes del momento de la divulgación; o ii) pasen a formar parte del conocimiento público o de las publicaciones, no como resultado directo o indirecto de ninguna inacción o acción indebida del Asesor. No obstante



lo anterior, el Asesor podrá revelar Información Confidencial con la aprobación previa por escrito de la Empresa o de conformidad con la orden o el requerimiento de un tribunal, agencia administrativa u otro órgano gubernamental.

7. **No se conceden derechos.** Nada en este Acuerdo se interpretará como una concesión de derechos bajo ninguna patente, copyright u otro derecho de propiedad intelectual de la Empresa, ni tampoco este Acuerdo concederá al Asesor ningún derecho en o sobre la Información Confidencial de la Empresa, excepto el derecho limitado a utilizar la Información Confidencial en relación con los Servicios.

8. **Cesión de la Propiedad Intelectual.** En la medida en que el Asesor conciba, desarrolle o reduzca a la práctica, de manera conjunta o exclusiva, cualquier nuevo invento, obra original de autoría, desarrollos, conceptos, know-how, mejoras o secretos comerciales, sean o no patentables o registrables en virtud de leyes de derechos de autor o similares u otra propiedad intelectual que se considere Información Confidencial de la Sociedad (colectivamente, "Propiedad intelectual") que se relaciona claramente con el negocio o la tecnología de la Sociedad y que ha sido creada por el Asesor en el transcurso de la prestación de los Servicios, el Asesor reconoce por la presente que se trata de un "trabajo realizado por encargo" en beneficio de la Empresa y por la presente asigna todos los derechos, títulos e intereses de dicha Propiedad intelectual a la Empresa.

9. **Deber de Asistencia.** A petición razonable de la Empresa y sólo con respecto a la Propiedad Intelectual creada por el Asesor para la Empresa según lo dispuesto en el párrafo 8 anterior, el Asesor tomará todas las medidas razonablemente necesarias para ayudar a la Empresa a obtener y hacer cumplir en su propio nombre cualquiera de dichos derechos de Propiedad Intelectual. La obligación del Asesor de asistir a la Empresa continuará más allá de la terminación de la relación del Asesor con la Empresa.

10. **Derecho de la Empresa a divulgar.** Durante la vigencia de este Contrato, la Empresa tendrá el derecho de revelar la existencia de este Contrato, el estatus del Asesor como Asesor, y de incluir el nombre, la imagen y el perfil del Asesor en diversos materiales promocionales, incluyendo, pero no limitándose, a memorandos de colocación privada u otros materiales de oferta, resúmenes ejecutivos y la página web de la Empresa.

11. **Conflictos.** El Asesor representa que el cumplimiento de los términos de este Acuerdo y la prestación de los Servicios a continuación no violará ningún deber que el Asesor pueda tener con cualquier otra persona o entidad (como un empleador actual o anterior), y el Asesor está de acuerdo en que el Asesor no hará nada en el desempeño de los Servicios a continuación que viole cualquiera de esos deberes. Además, el Asesor acuerda que, durante la vigencia de este Contrato, el Asesor notificará de inmediato a la Empresa por escrito de cualquier competidor de la Empresa que el Asesor también esté prestando servicios. Se entiende que en tal caso, la Empresa revisará si las actividades del Asesor son consistentes con el hecho de que el Asesor permanezca como asesor de la Empresa.

12. **Varios.** Sólo se podrá modificar o renunciar a cualquier término del presente Acuerdo con el consentimiento escrito de las partes. El presente Acuerdo, incluidos los anexos, constituye el único acuerdo entre las partes y sustituye todas las negociaciones orales y los escritos anteriores con respecto al objeto del mismo. La validez, interpretación y ejecución del presente Acuerdo se regirán por las leyes de la jurisdicción que figuran en la página de firmas, sin que se apliquen los principios de conflicto de leyes. El presente Acuerdo podrá ser ejecutado en contrapartidas, cada una de las cuales se considerará un original, pero todas ellas juntas constituirán un único y mismo instrumento.

[El resto de esta página está en blanco deliberadamente]



Firmas para la Plantilla estándar del Consejero Fundador

Fecha de entrada en vigor: _____

Leyes vigentes: _____

Introduzca el nombre de la región y el país en el que la Empresa tiene su sede como la jurisdicción para la Ley de Gobierno.

Compensación de Capital para el Asesor:

Nivel de implicación del Asesor	Fase		
	Fase Idea	Fase Startup	Fase Crecimiento
Estándar	____ (0.25%)	____ (0.20%)	____ (0.15%)
Estratégica	____ (0.50%)	____ (0.40%)	____ (0.30%)
Experto	____ (1.00%)	____ (0.80%)	____ (0.60%)

Marca sólo una casilla para designar la Compensación del Asesor. Los porcentajes se basarán en el número de acciones ordinarias en circulación de la Sociedad, calculado sobre una base totalmente diluida de todos los valores en circulación y convertibles o emitidos a la fecha en que el Consejo de Administración apruebe la anterior compensación en acciones. El número exacto de acciones se indicará en el documento definitivo que sustituirá a esta disposición.

Número total de acciones ordinarias: _____

Si se desconoce la estructura de capitalización de la Empresa, rellene "Por definir" arriba.

Tipo de seguridad: ____ Opción de compra de acciones ordinarias ☐ ____ Acciones comunes restringidas

Precio de ejercicio/compra:

El precio de ejercicio o de compra será igual al valor justo de mercado de las Acciones Comunes de la Empresa, que se documentará en el Acuerdo de Opción de Compra de Acciones aplicable o en el Acuerdo de Compra de Acciones Restringidas que celebrarán el Asesor y la Empresa.

Otorgamiento o Vesting:

Todas las acciones se otorgarán en forma prorrateada mensualmente durante un período de 2 años con un período de 3 meses de carencia. El 100% de las acciones no invertidas se adquirirán al cierre de la venta de la Empresa.

EMPRESA

Nombre: _____

Puesto: _____

Dirección: _____

Firma: _____

ASESOR

Nombre: _____

Puesto: _____

Dirección: _____

Firma: _____



Anexo A:

Servicios basados en el nivel de implicación

La compensación y los Servicios del Asesor se determinan utilizando las directrices que figuran a continuación.

Nivel de implicación estándar

Compromiso mensual	Servicios	Compensación **
Tiempo: Dedicación 5 horas. Reuniones: Asistir a las reuniones trimestrales de estrategia y a las reuniones programadas de la Junta Consultiva. Respuesta: Proporcionar una respuesta razonable a las solicitudes de correo electrónico de la Empresa.	Promoción: Además del asesoramiento y las percepciones habituales, el Asesor acuerda promover activamente y hacer presentaciones en nombre de la Empresa a través de la red de contactos del Asesor, incluida la remisión del plan de negocios de la Empresa y otros materiales según lo solicite la misma.	En fase idea es 0.25%
		En fase startup es 0.20%
		En fase crecimiento es 0.15%

Nivel de implicación estratégico

Compromiso mensual	Servicios	Compensación **
Tiempo: Dedicación 10 horas. Reuniones: Asistir a las reuniones mensuales de estrategia, a las reuniones programadas de la Junta Consultiva y al menos a una reunión con un posible cliente, inversor, socio estratégico, vendedor o empleado. Respuesta: Proporcionar respuestas rápidas a las solicitudes de correo electrónico de la Empresa y de otras personas asociadas a la misma.	<i>Implicación estándar más:</i> Reclutamiento: El Asesor se compromete a ayudar a la Empresa a encontrar otros posibles miembros fundadores del equipo y empleados a través de la red general de contactos del Asesor.	En fase idea es 0.50%
		En fase startup es 0.40%
		En fase crecimiento es 0.30%

Nivel de implicación experto

Compromiso mensual	Servicios	Compensación **
Tiempo: Dedicación 20 horas. Reuniones: Asistir a reuniones bimensuales de estrategia, reuniones programadas de la Junta Consultiva, reuniones internas relacionadas con el proyecto y reuniones con clientes potenciales, inversores, socios estratégicos, proveedores o empleados. Respuesta: Proporcionar respuestas rápidas a las solicitudes de correo electrónico y llamadas telefónicas de la Empresa y de otras personas asociadas a la misma.	<i>Implicación estratégica más:</i> Contactos: El asesor se compromete a hacer presentaciones y ayudar en la adquisición de clientes relevantes, socios estratégicos y contactos clave de la industria y a asistir a reuniones con dichos clientes potenciales, socios y contactos clave. Proyectos: El Asesor se compromete a ayudar a la Empresa en al menos un proyecto estratégico, según lo solicitado por la misma durante la vigencia de este Acuerdo.	En fase idea es 1.00%
		En fase startup es 0.80%
		En fase crecimiento es 0.60%

** Los porcentajes son porcentajes generales basados en el número de acciones ordinarias en circulación calculados sobre una base totalmente diluida de todos los valores en circulación y convertibles o emitidos a partir de la fecha en que el Consejo de Administración aprueba la compensación de capital antes mencionada. El número exacto de acciones se indicará en el documento definitivo que sustituirá a esta disposición.



Anexo A:

Fase de la Empresa

La Fase de la Empresa se determina utilizando las directrices que figuran a continuación.

Fase	Características
Idea	<p><u>Equipo</u>: El equipo está formado por uno o varios fundadores a tiempo parcial.</p> <p><u>Clientes</u>: La empresa está en conversaciones con clientes potenciales para determinar la demanda en el mercado. La estructura de precios e ingresos ha sido desarrollada, pero necesita la validación del mercado.</p> <p><u>Ingresos</u>: La empresa no tiene ingresos.</p> <p><u>Inversores</u>: Al menos un grupo formado por el fundador o fundadores, sus amigos o familiares han invertido.</p> <p><u>Producto</u>: Las especificaciones para un producto mínimo viable, incluyendo esquemas y diseños del sistema están completas.</p>
Startup	<p><u>Equipo</u>: El equipo consiste en fundador(es) a tiempo completo y está en el proceso de contratar empleados iniciales según sea necesario.</p> <p><u>Clientes</u>: La empresa ha recibido cartas de intención o compromisos de clientes y la necesidad del mercado ha sido validada.</p> <p><u>Ingresos</u>: La empresa puede estar recaudando ingresos.</p> <p><u>Inversores</u>: La inversión puede haber sido realizada a través de amigos/familiares o inversores profesionales (business angels, capital de riesgo, etc.).</p> <p><u>Producto</u>: El lanzamiento del producto mínimo viable es inminente.</p>
Crecimiento	<p><u>Equipo</u>: El equipo consiste en fundador(es) a tiempo completo y está en el proceso de contratar empleados según sea necesario.</p> <p><u>Clientes</u>: La empresa ha logrado una tracción significativa y un crecimiento basado en el usuario.</p> <p><u>Ingresos</u>: La empresa está recaudando ingresos.</p> <p><u>Inversores</u>: Puede que se hayan realizado inversiones previas y los fundadores están preparados para acudir a inversores profesionales si se necesita capital adicional.</p> <p><u>Producto</u>: El producto ha sido lanzado y es periódicamente refinado en base a la retroalimentación de los clientes.</p>

