



SPIN OFFS EMPRESARIALES

Daniel González Ortuño
Director en Founder Institute | Investment Principal en Exponential Science Capital

Febrero 2026

Objetivo principal del programa

Impulsar la capacitación y el acompañamiento de personas emprendedoras, profesionales y empresas en el ámbito de las tecnologías habilitadoras digitales, fomentando el emprendimiento innovador, facilitando la transformación digital del tejido empresarial valenciano y promoviendo la creación, consolidación y escalado de iniciativas empresariales tecnológicas de alto valor añadido.

1. Presentación en 1 frase:

Soy inversor de capital riesgo, enfocado en tecnologías complejas o científicas.

2. La palabra que define la innovación para mí es...

Reformulación.

3. ¿Qué principal problema de usuario / ineficiencia / estructural ... veo en mi sector hoy?

Coordinación entre actores: talento, tecnología, problemas globales, capital, administraciones, universidades.

4. ¿Cómo podría la IA ayudar a resolver ese problema?

Priorización de problemas, ideación de soluciones y automatización coordinada de recursos.

5. Consejos prácticos para innovar en este sector, ¿Qué me ha funcionado?

- *Dos:* Acompáñate de quiénes te complementen (cofundadores, fondos, clientes!, proveedores, etc.).
- *Don'ts:* No te enamores de la solución, enamórate del problema y de sus avances.

A continuación se detalla.

¿Cómo solemos usar la IA?

1. Distribución de uso por tipo de tarea (% estimado)

(Estimaciones inferidas por el modelo, no métricas reales)

- **Creatividad / ideación:** 28%
- **Escritura y comunicación:** 22%
- **Análisis estratégico / pensamiento crítico:** 18%
- **Técnico / profesional (legal, financiero, médico, código, etc.):** 20%
- **Aprendizaje / estudio:** 8%
- **Consultas personales / decisión individual:** 4%

2. Nivel de complejidad de los prompts

(Estimaciones inferidas por el modelo)

- **Prompts simples:** 10%
- **Prompts intermedios:** 35%
- **Prompts avanzados:** 55%

3. RoI que adopta ChatGPT (ranking)

(Ranking inferido por frecuencia y profundidad de uso)

1. **Copiloto operativo**
2. **Consultor estratégico**
3. **Asistente creativo**
4. **Sparring intelectual**
5. **Profesor / formador**

¿De qué forma se puede usar la IA en vuestras empresas?
Un caso simple y uno *muy muy* avanzado.

Bonus: ¿Habéis oído hablar de los agentes y de *vibe coding*?

1. Equipo

2. Mercado

3. Solución

4. Modelo de negocio

- Evaluación

- ✓ Excepcional
- ✓ Creíble
- ✓ Mediocre

- Ser bueno y creíble no es ser excepcional

- Encontrar oportunidades que con pocos atributos puedan considerarse excepcionales

En early stage hay cuatro principales factores de análisis:

- 1. Equipo fundador:** commitment, story telling, convicción (enamorar), capacidad de pivotar y dinamismo.
- 2. Mercado:** market readiness, capacidad de gasto y tamaño.
- 3. Producto o servicio:** barrera de entrada, indispensable, baja rotación y a l/p
- 4. Modelo de negocio:** Cómo se gana dinero

Preguntas iniciales :

- ¿Que tipología de deals buscan?
- ¿Qué estadio? ¿Qué precio? ¿Con qué inversores?
- Geografía e Industria
- Perspectiva Equipo y BP

Período y efectos de la inversión

Impact and purpose

~~Classic 10-year fund model~~

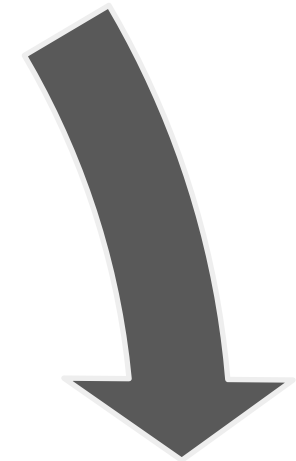
Proven Investment model

Strong Deal-flow

Investments

Value generation

Exits



Strengthening of the Entrepreneurial Ecosystem

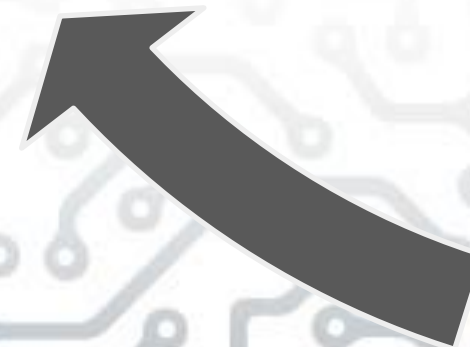
Successful ventures

Deep tech model

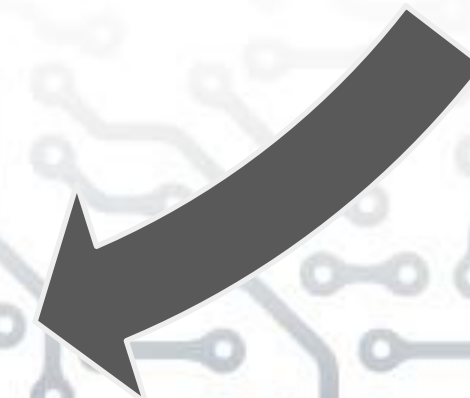
Investments

Value generation

Exits



Wise entrepreneurs
Wealth + Job creation +
Societal & Environmental Impact



“What is the ideal deck?”: Bases del *pitch-making*

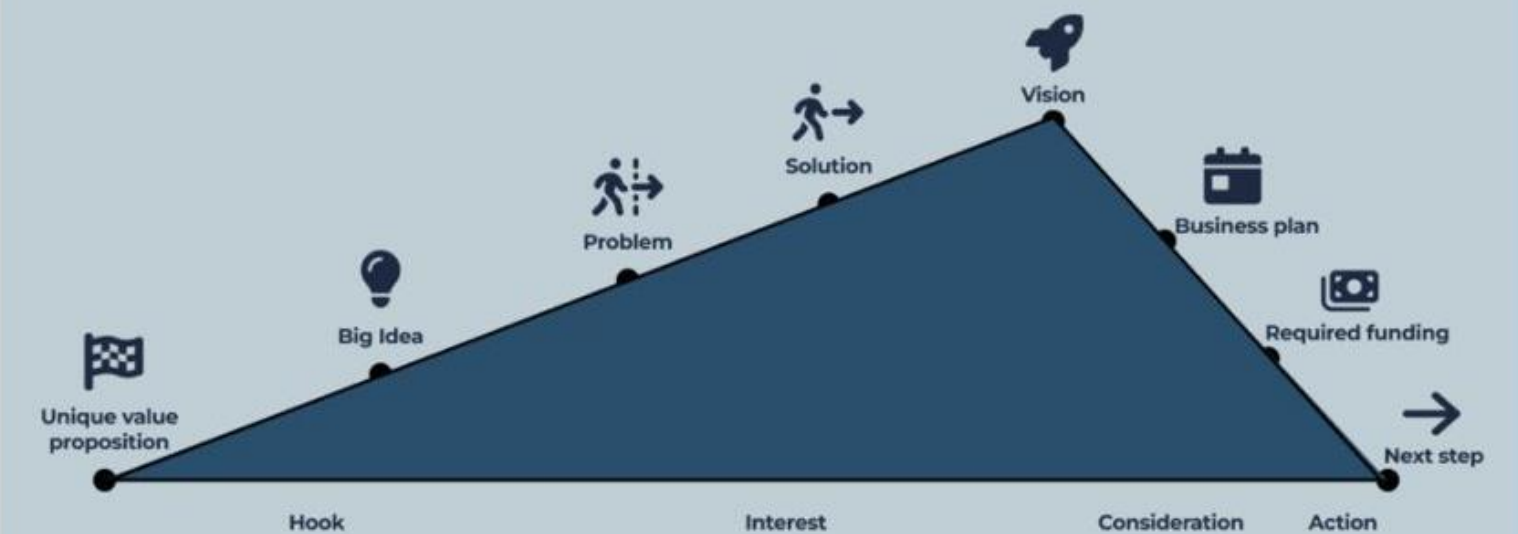


CE

- 1) Contexto
- 2) Problema y por qué es importante ahora
- 3) Solución
- 4) Mercado y tipos de cliente potencial
- 5) Modelo de negocio y *unit economics*
- 6) Competencia
- 7) Hitos alcanzados y por alcanzar
- 8) Equipo y por qué es el mejor para este proyecto
- 9) *The Ask*

The Perfect Pitch Deck Template by Sequoia Capital

How to write a **pitch deck storyline** to get you funded



The following pitch deck template from Sequoia Capital will guide you through the creation of effective business presentations. Here's how it works:

Company Purpose: A concise statement defining the company or business.

Problem: Describes the customer's pain points and current solutions.

Solution: Shows how the company's product or service improves customer's lives, its placement, and use cases.

Why Now: Discusses the historical evolution of the category and recent trends enabling the solution.

Market Size: Profiles the target customer and calculates the Total Available Market (TAM), Serviceable Available Market (SAM), and Serviceable Obtainable Market (SOM).

Competition: Lists competitors and competitive advantages.

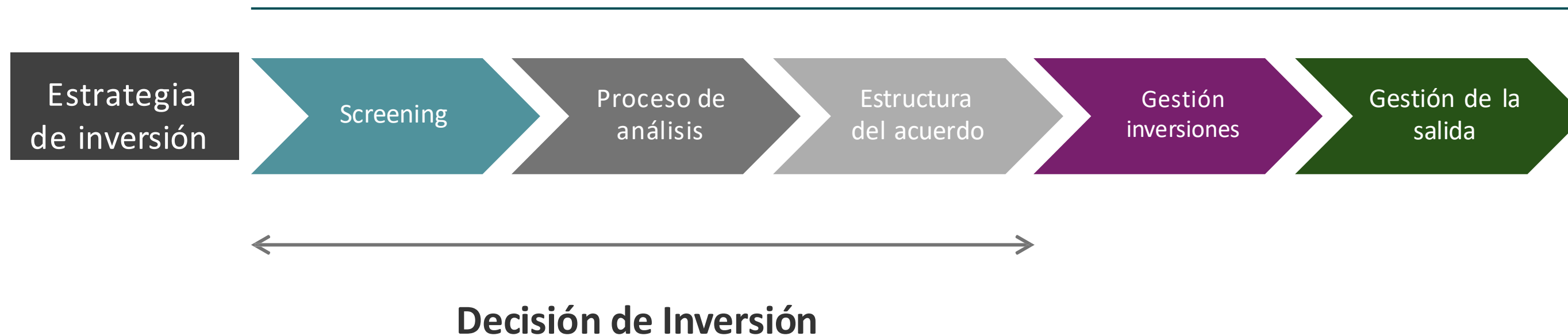
Product: Details about the product line-up, including form, functionality, features, and intellectual property, along with a development roadmap.

Business Model: Covers revenue model, pricing, account size/lifetime value, and sales & distribution model.

Team: Information about founders, management, and board of directors/advisors.

Proceso de inversión

Proceso de Inversión



An aerial photograph of a city grid, likely New York City, showing a dense pattern of buildings and streets. The image is overlaid with a color gradient that transitions from a dark blue on the left side to a bright red on the right side. The text is centered in the middle of the image.

Tech transfer y deep tech/AI Venture capital

¿Que es Deep Tech?

Evolución tecnología

- La **tecnología** es una de las principales palancas de crecimiento en la sociedad, y se espera de ella que resuelva los principales retos globales a nivel social, económico y medioambiental.
- Por su carácter transformador, la tecnología suele tener en caso de **éxito retornos muy asimétricos**, y si llegan a mercado, la **rentabilidad suele ser muy positiva**.

Resum del mercat > NASDAQ-100

11.915,08

+11.462,63 (2.556,23%) ↑ des de l'inici

2 de des., 12:44 GMT-5 • Exempció de responsabilitat

1 D | 5 D | 1 M | 6 M | Eng. | 1 A | 5 A | Màx.

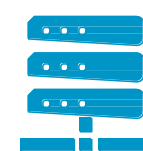


Obre	11.845,53	Baixa	11.825,53	Més alt en 52 set.	16.764,86
Alta	11.960,08	Tanc. ant.	12.041,90	Més baix en 52 set.	10.440,64

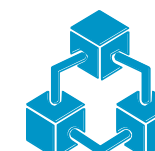
Més informació sobre NASDAQ-... →

+ Segueix

Ejemplos tecnologías Deep Tech



Materiales avanzados



Blockchain



Fotónica & electrónica



Procesamiento lenguaje natural



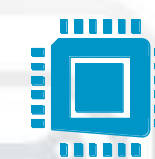
Big data



IoT



Biometría e identidad digital



Robótica & Nanotecnología



Quantum & Cloud computing

¿Que es Deep Tech?

Particularidades

- Las compañías Deep Tech suelen tener 4 características principales que las distinguen del resto, destacando principalmente la **disrupción de la propia tecnología** y el **carácter transformador de la innovación**.

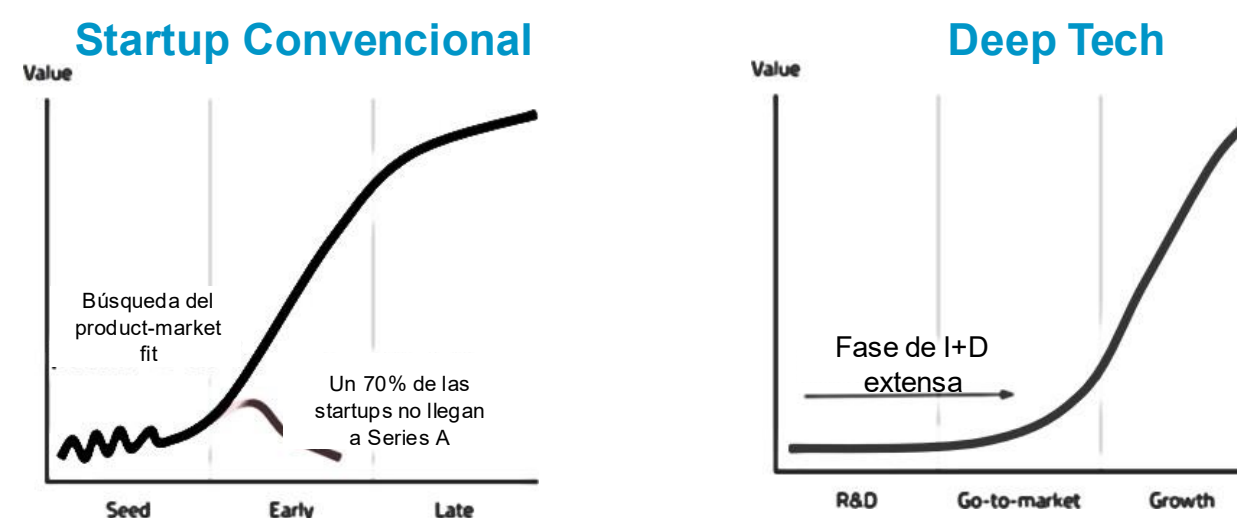
 Tecnología novedosa	 Tiempo Desarrollo	 Alto Impacto	 Potencial Económico
<p>Las tecnología consideradas <i>deep</i> son novedosas y ofrecen avances significativos sobre las tecnologías actualmente en uso.</p> <p>El desarrollo requiere de importantes sumas dedicadas a I+D en las fases iniciales y las aplicaciones suelen estar patentadas, generando altas barreras de entrada.</p>	<p>El desarrollo de las tecnologías suele requerir varios años, superando ampliamente al dedicado en compañías <i>shallow</i> tech.</p> <p>Alta demanda de financiación en la etapa inicial para ser dedicada en su mayoría a I+D y a la generación de prototipos.</p>	<p>La tecnología desarrollada crea una disrupción en el mercado en el que operan o incluso la creación de nuevos mercados.</p> <p>La mayoría de tecnologías <i>Deep</i> se crean para afrontar grandes retos sociales o medioambientales.</p>	<p>La protección y las barreras de entrada generadas por las patentes facilitan el convertirse en players globales, incrementando el importe del potencial exit.</p> <p>Suelen requerir de menor funding a largo plazo, con lo que el inversor tiene una menor dilución.</p>

Comparativa Deep vs Shallow Tech

Deep Tech vs Startup convencional

- Las compañías Deep Tech se diferencian de las startups convencionales (Shallow Tech) en múltiples factores:
- Mayor proporción de **equipos técnicos**.
- Consumo de caja **superior en el arranque**, momento en el que los **recursos se dedican principalmente a I+D**.
- La **salida del producto** en el mercado es más **tardía**, aunque suelen ser **proyectos con alto potencial de internacionalización**.
- Normalmente, el producto o la tecnología es **patentada**, generando unas **elevadas barreras de entrada**.
- El **impacto** de la tecnología desarrollada en la sociedad, el medio ambiente o los mercados suele ser **elevado**.
- El **cronograma de inversión** y las necesidades de capital difieren en el tiempo: el importe de **funding suele ser inferior** en el largo plazo.

Las start-up deeptech requieren **inicialmente una mayor financiación de capital...**



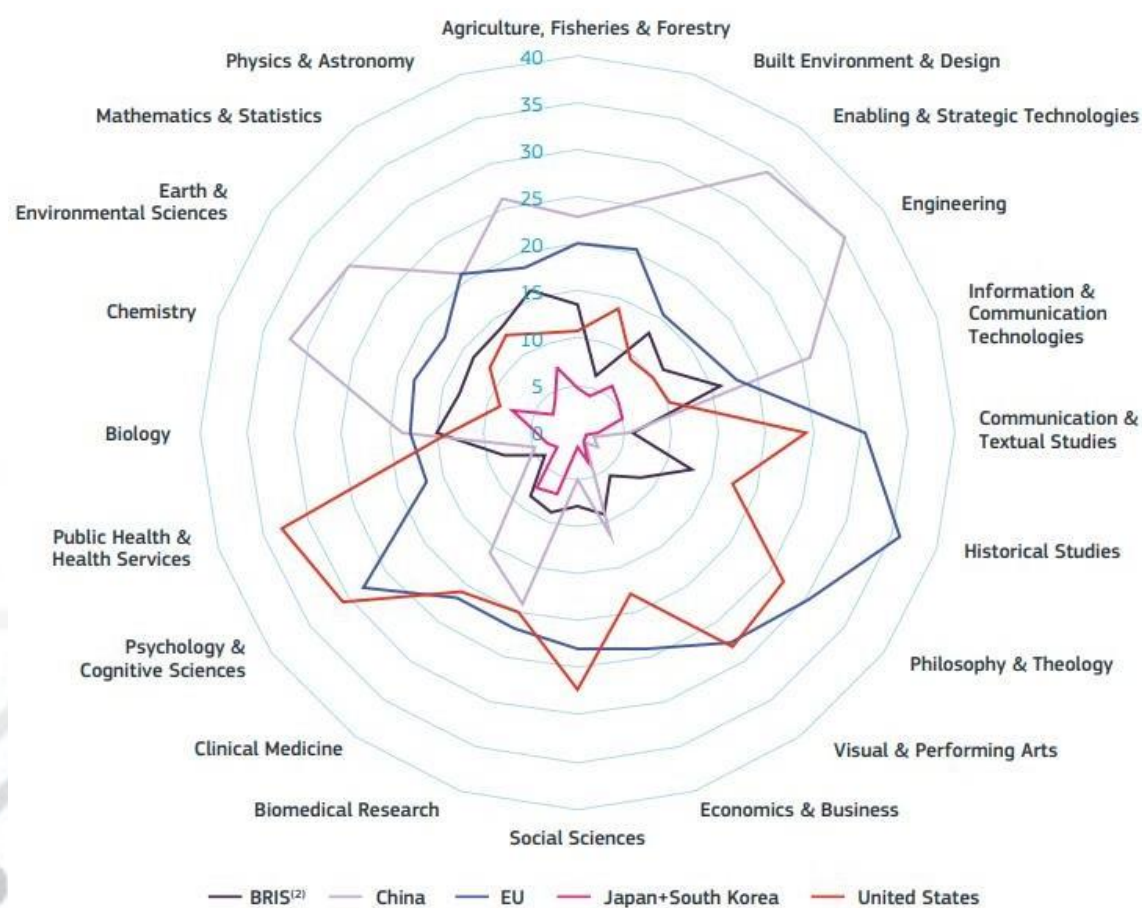
... pero **menores importes de financiación a largo plazo**



Investigación en Europa

Cuota publicaciones científicas por país y campo

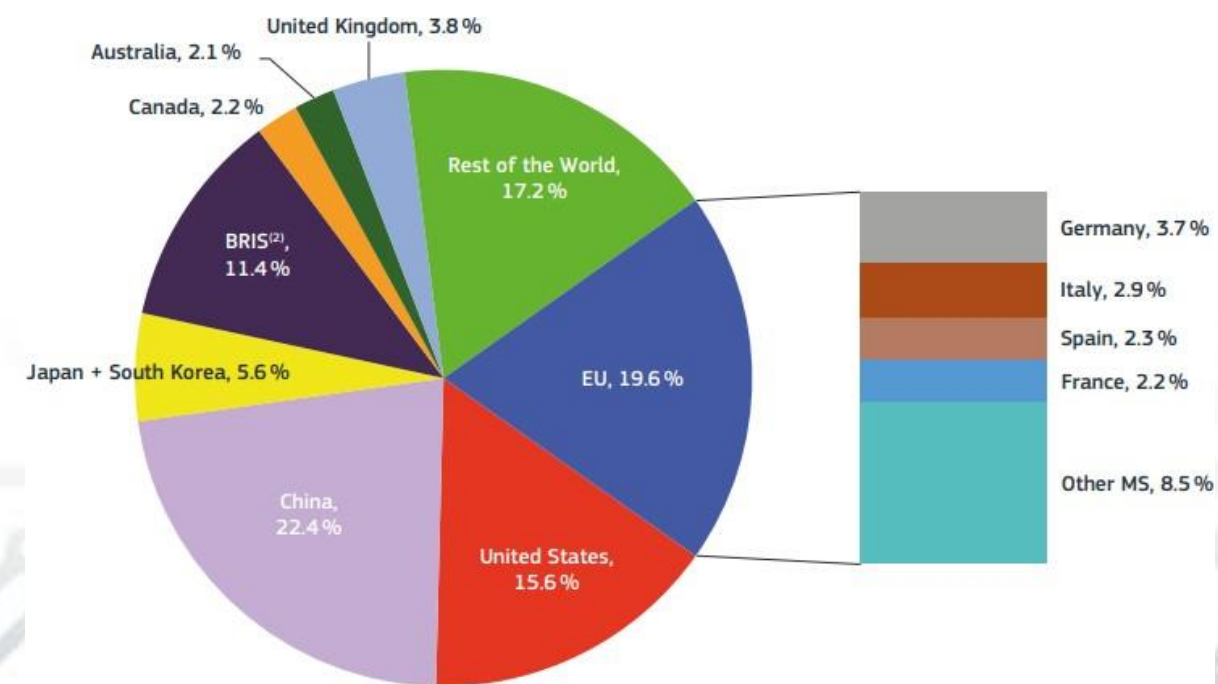
- En Europa, 1 de cada 4 publicaciones se refieren al ámbito de la medicina clínica, y en los últimos años se ha producido un aumento de las TIC, las tecnologías facilitadoras y estratégicas, las ciencias sociales y en la economía y empresa.



Source: DG Research and Innovation – Common R&I Strategy and Foresight Service – Chief Economist Unit, based on Science-Metrix, using the Scopus database
 Note: ¹Fractional counting used. ²BRIS: Brazil, Russia, India and South Africa.

Participación mundial en publicaciones científicas

- Cuatro de los grandes Estados miembros de la UE juntos (Alemania, Italia, España y Francia) producen casi el 60% del total de publicaciones de la UE.
- Aunque en España la transferencia de la ciencia a mercado sea complicada, España produce el 2,3% de las publicaciones científicas mundiales.



Source: DG Research and Innovation – Common R&I Strategy and Foresight Service – Chief Economist Unit, based on Science-Metrix, using the Scopus database
 Note: ¹Fractional counting used. ²BRIS: Brazil, Russia, India and South Africa.

Problem

The time required to move from basic science to applicable technology in deep tech exceeds the development time of startups based on widely available technology.

The demand for huge upfront funding for R&D and prototype development and the long-life cycle of deep tech startups make them less appealing to incumbent investors.

Symptom

Due to the lack of seed funding options for deep tech research-group (tech transfer) pre-market projects and start-ups, there is a gap between scientific research and market that hinders deep tech ventures from thriving.

Why deep tech

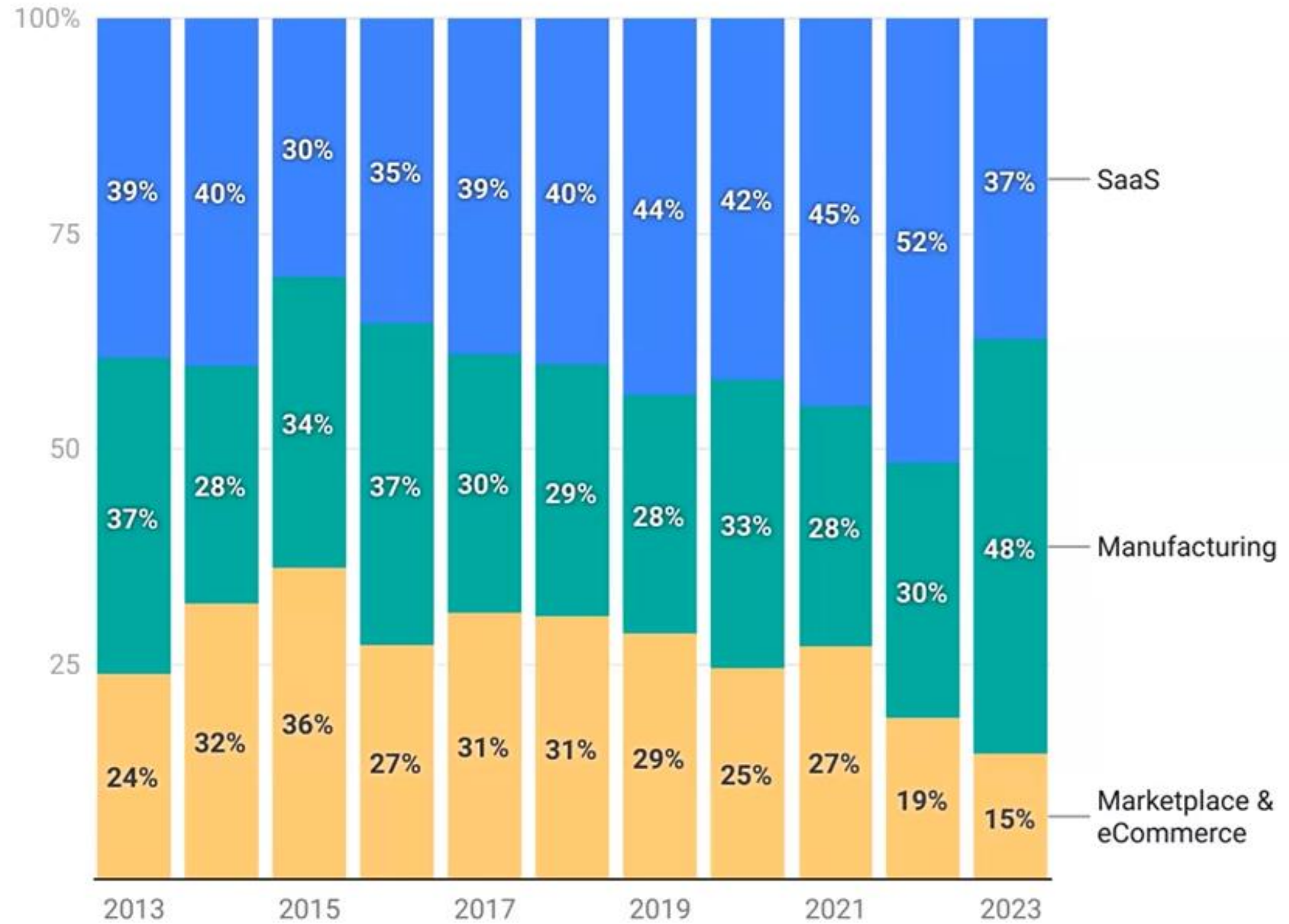
Deep tech is a strategic sector for tackling pressing socioeconomic issues such as reindustrialization, climate change, and energetic autonomy.

At a geostrategic level, Europe will only be able to obtain its technological sovereignty by developing a deep tech industry which results reach the market in due time, through the collaboration of public and private agents of the ecosystem.

European venture has pivoted to physical tech.

[Live data »](#)

European Venture capital investment by startup type



TH



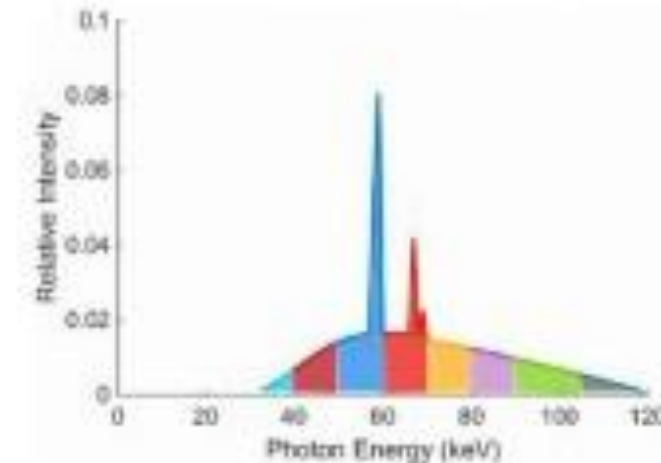
Deep Detection

Sector: Industry 4.0	Technology: X-Ray Cameras, AI, Semiconductors, Photonics	Product: Hardware
Stage: Series A	Valuation: ~20M€	Funding status: Capital round in 2025

Spectral X-ray Camera that allows quality assurance testing and characterization in real time



83%Lean 12%Fat 1%Salt 0%Bone 4%Moisture
0 foreign objects detected; "correct product in pack"



Machine & System

3 BN\$

X-ray cameras (Industry Market)

800M\$

Goal: 5%
in 2025

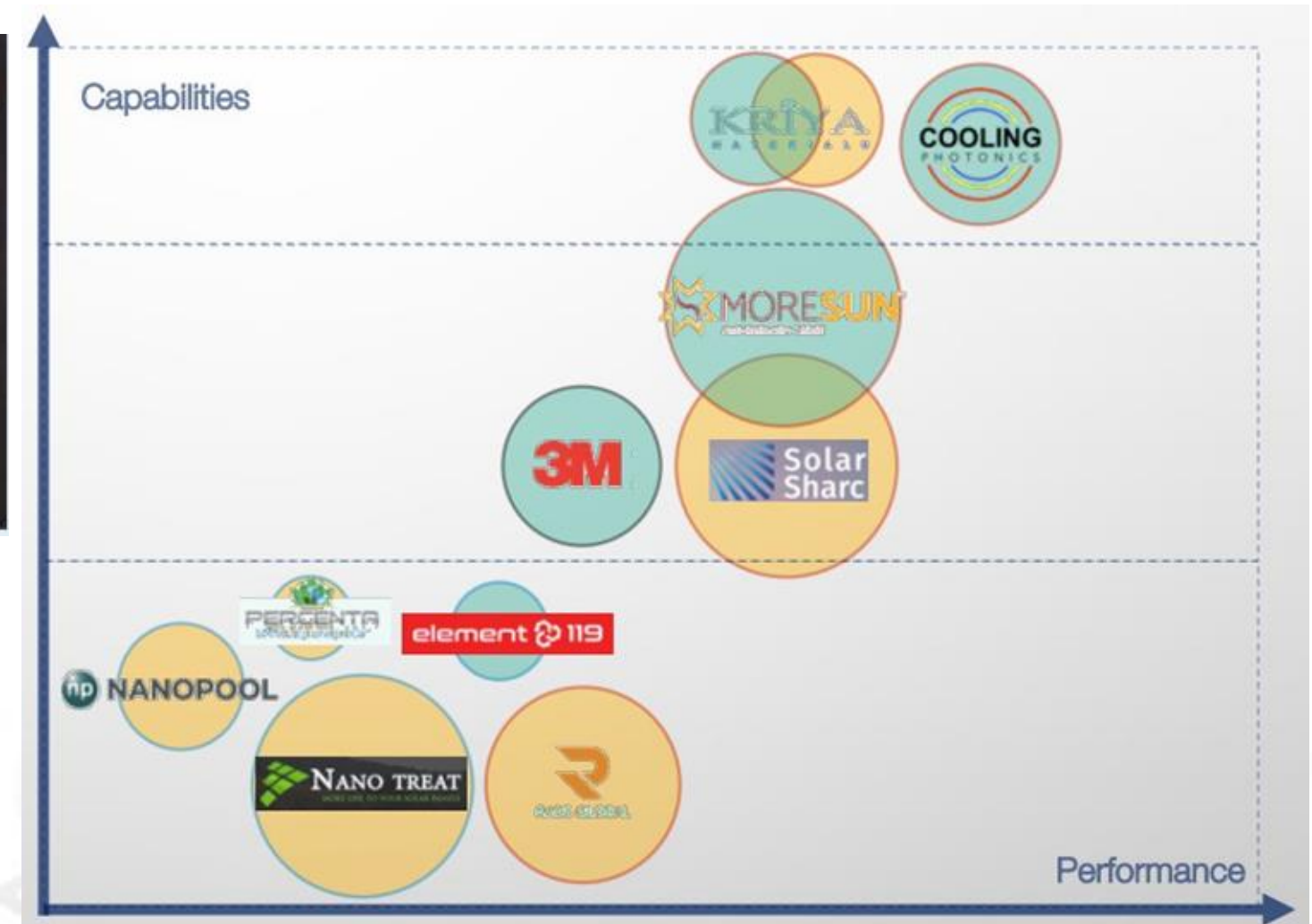




Cooling Photonics

Sector: Climatetech	Technology: Efficiency	Product: Material construction
Stage: Series A	Valuation: ~30M€	Funding status: Last round in 2024

Efficient and clean cooling, for example applied to solar panels



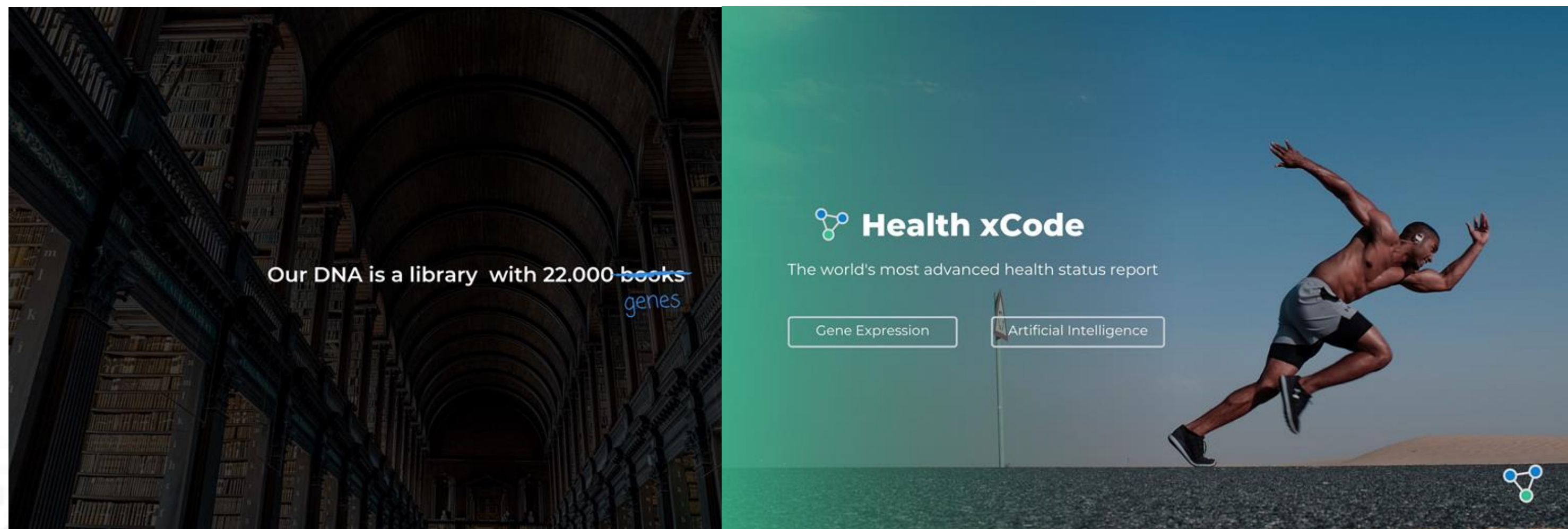
- The *Cooling* film:
- Increases panels output by 6%
 - Reduces maintenance costs due to self-cleaning capabilities
 - Increases lifespan of panels, extends operational life and reduces efficiency decay



Exheus

Sector: Health	Technology: Gene expression, Artificial Intelligence, Big Data	Product: Software
Stage: Seed	Valuation: ~8M€	Funding status: Closed

Revolutionizing Sports, Reducing injuries with Genomics.



"In the first half of the 2018-2019 season, the Premier League spent around £130 million on salaries of injured soccer players."

JLT Specialty Limited, 2019



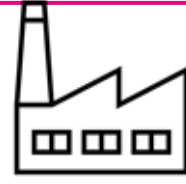
SECTORS:



Health



Climate
Sustainability
and Energy



Industry 4.0
(automation)

RESEARCH GROUPS, PROJECTS AND REQUIREMENTS:

- Principal Investigators, Postdocs, PhD or Master candidates with strong knowledge in the industry areas promoted by the program.
- With the support of a research group & the TTO
- With an IP commercialization strategy (or in process)
- Maturity level: TRL 3-6 with a Proof-of-Concept tested in the Lab.

AREAS:



AI&Data



Medical Dv



Robotics



5G



IoT



VR



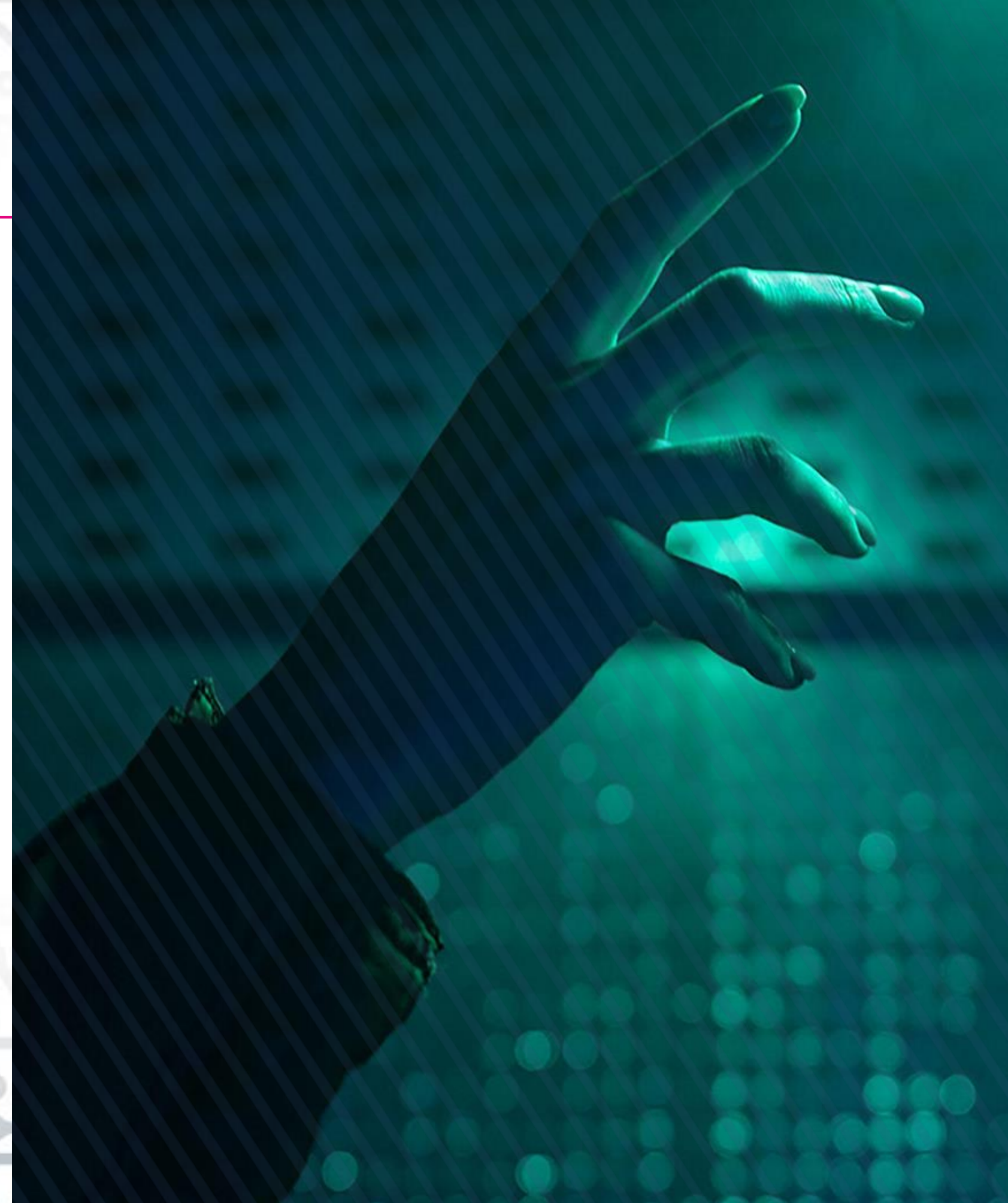
Hardware



Materials



BlockChain



Team structure & Commitment



RESEARCH TEAM



The program requires the commitment of the research team in:

1. Technology Validation
2. Future tech/MVP development & delivery (people transfer & research/licensing contract)

At least 1 Technical profile to jump into the spinoff during the first 12 months as a CTO/CSO.

ENTREPRENEUR(S)



CEO profile with entrepreneur & investment experience

Fulltime commitment:

- Previously spinoff creation
- Full worker of the company

TECH PROJECT/OPPS PROJECT



Project manager proposed by the research institution with trial period.

- Fulltime commitment
- Potential founder
- 3-year Reverse Vesting

HIGH RISK:

- No-Low salary vs. Equity
- 3-year Reverse Vesting equity consolidation with commitment

Investment Opportunity

- **Innovation** is key to mitigate the current uncertainty of Europe's economy and socio-political future.
- Europe leads R&D development in strategic sectors but faces challenges to transfer technologies into markets (European Paradox).
- Technology Transfer is key to increase Europe's competitiveness and leadership in strategic sectors (Artificial Intelligence, Internet of things, Big Data, Cloud Computing, Blockchain, Cybersecurity, Biometrics and Digital identity, Greentech, etc.).
- Healthcare and the use of technologies applications to enable greater digitisation businesses and processes as the most promising sectors in the future.
- The access to finance for companies is still a challenge in Europe.



TECH
Dealflow channels

Current investors
(40%)

BANs,
Accelerators
and Venture
Builders
(20%)

Academic
centers
(30%)

(Former)
Entrepreneurs
(10%)

Team structure & Commitment

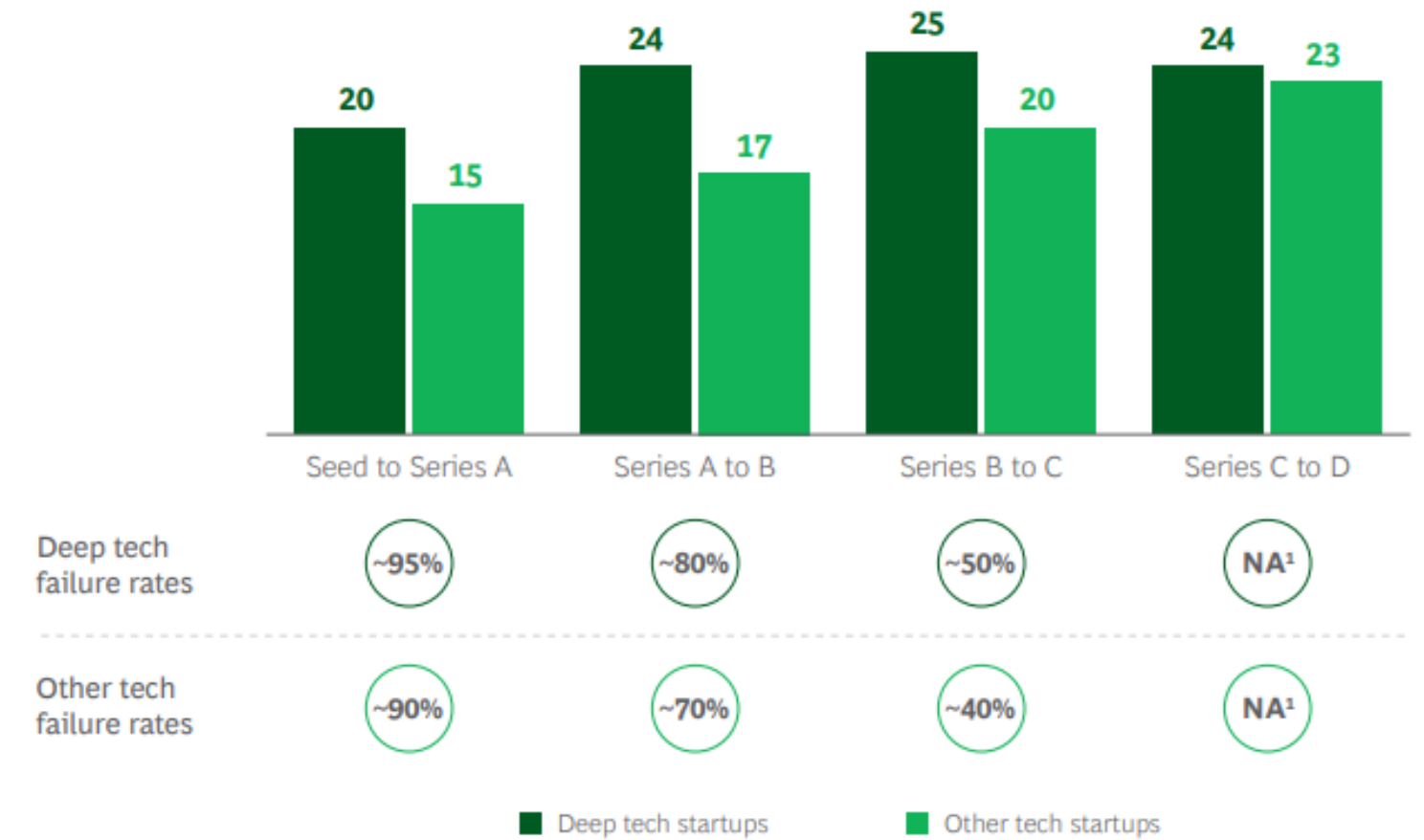
Traditional and Deep Tech-Focused Funds Deliver Similar Internal Rates of Return



Sources: Preqin; BCG analysis.

Note: VC = venture capital. n = 911 for traditional funds, and n = 164 for deep tech-focused funds. Only 150 randomized data points are shown on the scatter plot.

Average time between funding stages (months)



Key differentiators for each type of deep tech investor

	Genius hunters	Early-stage investors	Growth-focused VC funds	Life cycle investors	Bits-only deep tech investors
Sourcing	Having strong ties with researchers is imperative for pre-seed and seed deals				
	Networking with other investors to source deals and find co-investors is important for all archetypes				
Evaluation	The ability to assess scientific risk and technological potential early on is crucial			Scientific expertise is needed to play across the life cycle	A successful investment track record determines expertise to evaluate risks
			Given the technology's maturity, having the ability to assess engineering and commercial risks is crucial		
Funding	Finding external capital is important to exiting and to supporting ventures through the growth stage				
				Deploying patient capital across investments is key since multiple rounds of funding are needed	Funding startups across various stages and investment sizes is important
Growth			Helping portfolio companies grow by improving go-to-market strategies and by finding synergies with other portfolio companies is a differentiator		

Low importance Moderate importance High importance



Investment Thesis

Business Plan & Financial Plan (P&L)

Credible business plan and financial plan consistent with the previous points. Attractive return for third parties to get involved (VCs, BAs, etc.)

Value Proposal

The value proposition is interesting and is validated. There is a clear business opportunity. There are pilots and they concur with the startup strategy and solve a pain in the industry.

Market

Medium or large and growing markets. As an alternative, ability to create new markets.

MVP

The MVP development plan is consistent with the evolution of technology and the development of pilots. Consistency of financial needs for the next 6/12 months.

Financial Forecast

Investment opportunity with credible and attractive return for third parties to get involved (VCs, BAs, etc.)

Intellectual Property

Clear protection plan for the value proposition and competitive advantage.

Team

Complementarity, team alignment and team capacity to defend the project and take it further

SHA & TTA

Status of a Shareholder's and Tech Transfer framework agreement with the University.

Conclusiones del deep tech y la IA

- **Transferencia tecnológica:** La transferencia tecnológica es uno de los motores para la competitividad y el crecimiento económico.
- **Inversión en DeepTech:** Se necesitan más instrumentos de acceso a financiamiento dentro de la UE para fortalecer la capacidad de innovación europea.
- **Desafíos de DeepTech:** El tiempo requerido para pasar de la ciencia básica a la tecnología aplicable en DeepTech supera el tiempo de desarrollo de las startups basadas en tecnología ampliamente disponible.
- **Oportunidades de inversión:** La innovación es clave para mitigar la incertidumbre actual de la economía y el futuro sociopolítico de Europa.
- **Modelo de inversión probado:** El modelo de inversión probado tiene un impacto en el ecosistema empresarial y genera valor.
- Nota final. Artículo “*You should build in deep tech*”: <https://every.to/p/why-you-should-build-in-deep-tech>

Si quieres emprender dentro o fuera de tu corporación, únete a Founder Institute en fi.co

*“No hay una escasez de problemas confrontando a la humanidad, pero sí hay una escasez de **emprendedores ambiciosos** intentando resolverlos.*

ADEO RESSI
Co-Founder & Chairman, Founder Institute



Somos la aceleradora pre-seed más grande del mundo

• Creamos 800 - 1,000 compañías al año

Ciudades
200+

Portafolio de
compañías
6,000+

Mentores
25,000+

Followers en Meetup
& redes
750,000+

Financiación de
ex-alumnos
\$1.75B+



Portafolio de compañías



Financiamiento \$250,000,000+
Ubicación Bay Area, USA
Industria Educación



\$80,000,000
 +
 Montreal, Canada
 Deportes



\$26,000,000+
 Córdoba, Spain
 Software B2C



\$8,000,000+
 New York, USA
 Hardware/Drones



\$45,000,000+
 Los Angeles, USA
 Bienes Raíces



\$25,000,000+
 Hanoi, Vietnam
 Videojuegos



\$20M+ (Acquired)
 Paris, France
 Automoción



\$6,000,000+
 Bay Area, USA
 Software B2B



\$5,000,000+
 Jakarta, Indonesia
 Transporte



\$2,000,000+
 Oslo, Norway
 Alimentos



\$4,000,000+
 Sydney, Australia
 Legal



\$100,000,00+
 Bay Area, USA
 Fintech



\$3,000,000+
 London, UK
 Alimentos



\$1,000,000+
 London, UK
 Fintech



\$1,000,000+
 Manila, PH
 Fintech



\$16,000,000+
 San Diego, USA
 Software B2B



\$1,500,000+
 Perth, Australia
 Deportes



\$6,000,000+
 Madrid, Spain
 Hospitalidad



\$14,000,000+
 Bay Area, USA
 Bienes Raíces



\$3,000,000+
 Bay Area, USA
 Salud



\$2,500,000+
 Singapore
 Salud



+25,000 mentores globales y locales



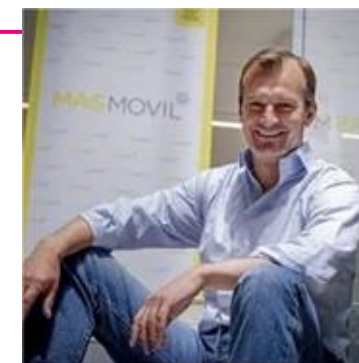
ISABEL NAVARRO
Cofounder, Fundación Créate



JOSÉ M. CABIEDES
Co-Founder Cabiedes & Partners



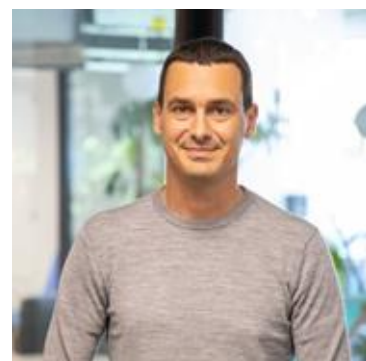
SILVIA HARO
Co-Founder, Ceiling 5G



MEINRAD SPENGL
CEO, Más Mövil



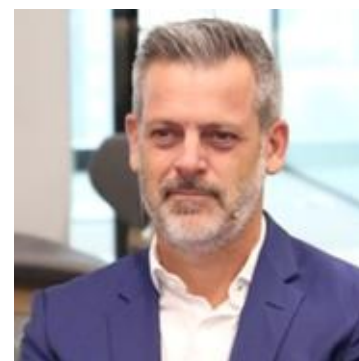
JAVIER CUÑAT
Co-founder, Diligo



ORIOLO VINZIA
Co-founder, PEIMI



FREDERIC LLORDACHS
Co-founder, Doctoralia



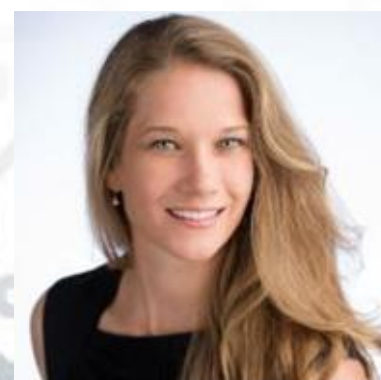
MARTÍ MANENT
Founder, Derecho.com



MARCOS EGUILLOR
Co-Founder, Vlidiv



ANTONIO GONZÁLEZ
CEO, Impact Hub



MERCEDES BANKSTON
Founder, JumpStart VC



AURELIE GUERREIRI
CMO, OpenSystems



PHIL LIBIN
Co-Founder, Evernote



VÍCTOR M. GÓMEZ
Co-founder, 4Geeks Academy



KIMBERLY OFORI
Founder, Growth Republic



Programa de aceleración

Tipo de aplicantes pre-semilla	
 Idea	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Idea ✓ <i>Founder</i> aún está empleado
 Equipo / MVP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Founder</i> tiene equipo ✓ Prototipos y pruebas
 Crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Producto en vivo ✓ Clientes ✓ Ingresos



Track de lanzamiento

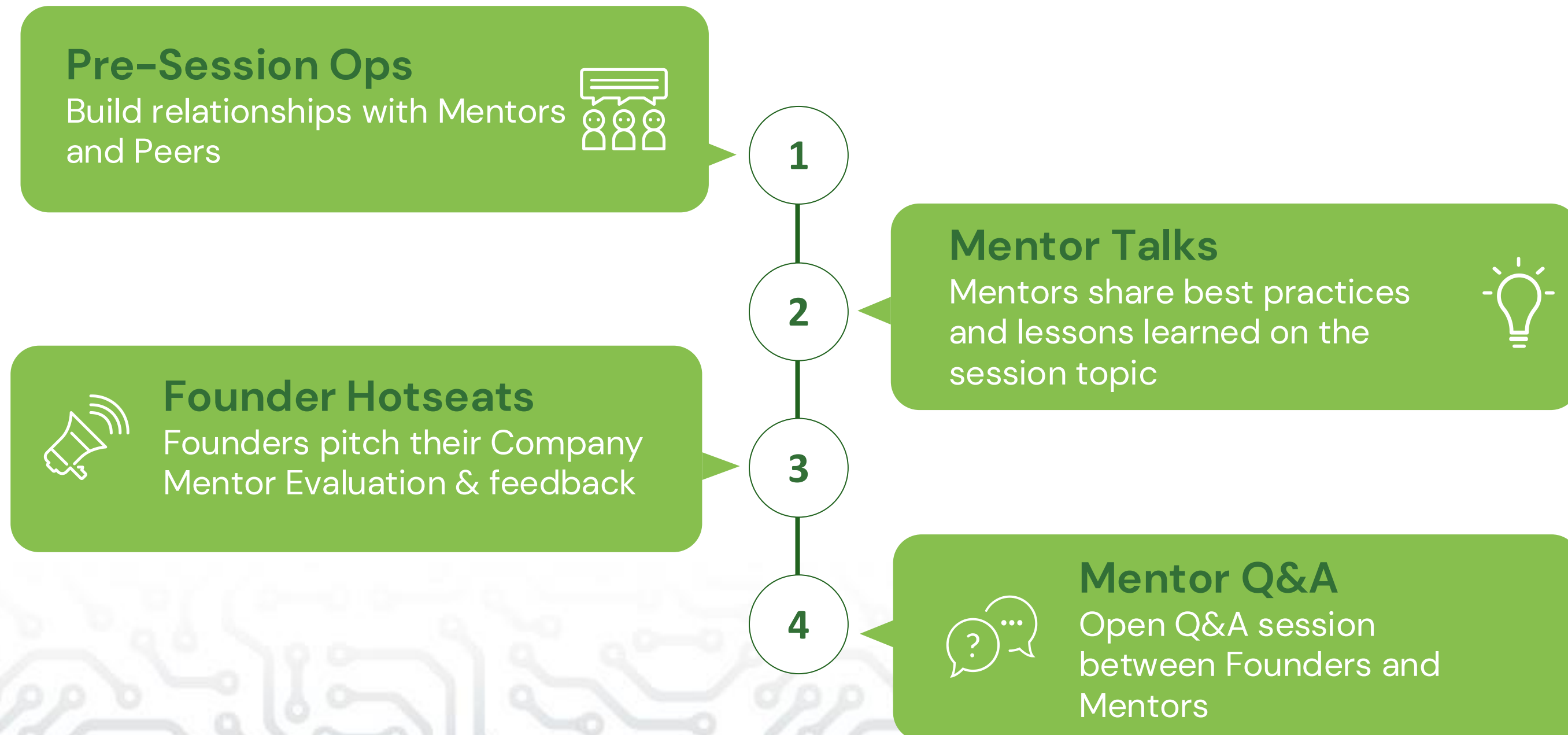
Fundadores tempranos se enfocan en (1) Validación, (2) Equipo & Co-Founders, y (3) Go-To-Market



Track de crecimiento

Founders más avanzados se enfocan en (1) Tracción, y (2) Preparación para inversores.

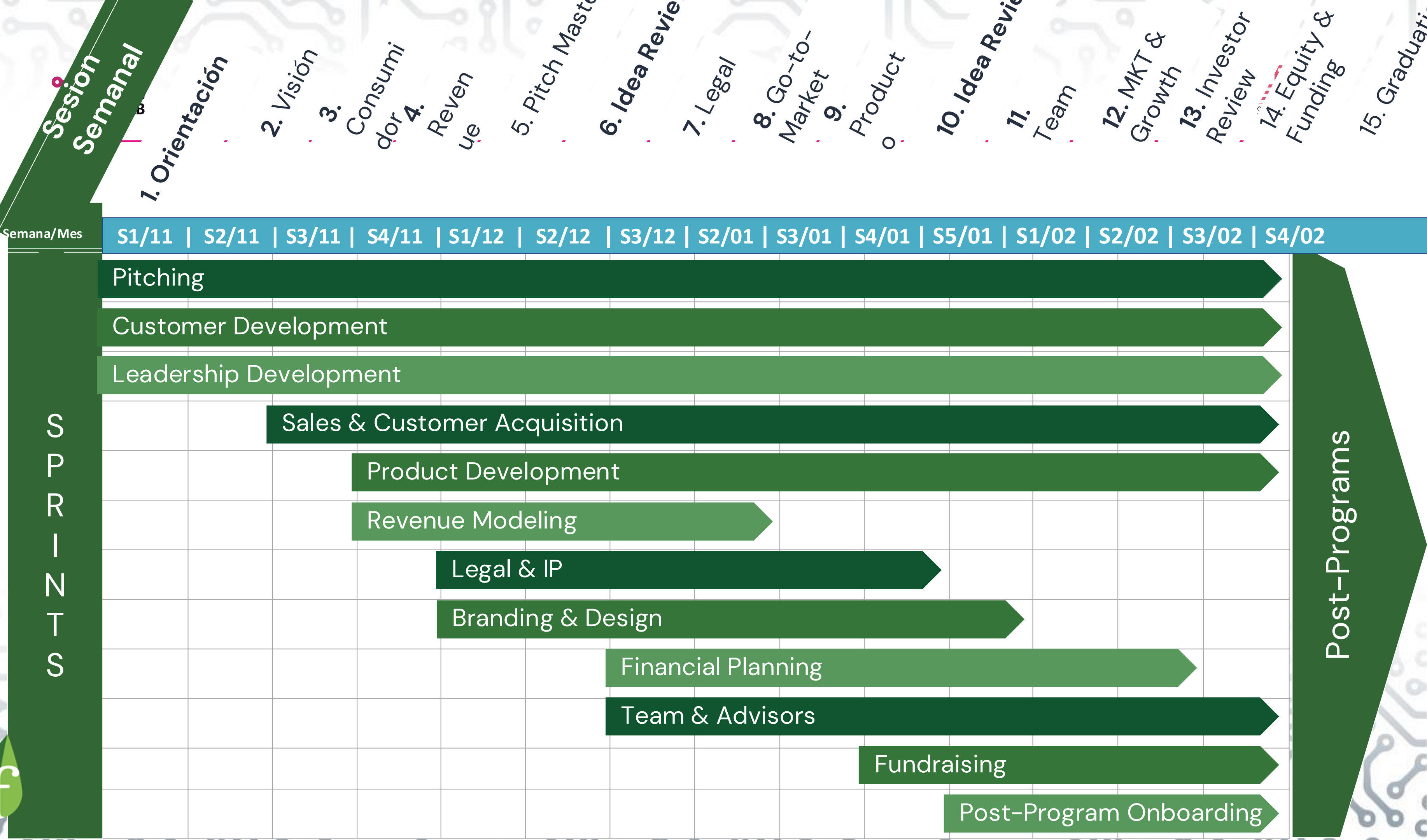
.Typical Session Agenda



Agenda



S
P
R
-
I
N
-
S



Post-Programs

Gracias