

Artículo de Natalia de la Figuera – Cofundadora y COO de GENESIS Biomed

¿Qué tienen en común las startups catalanas de salud que más financiación captaron en 2025?

- *Las mayores rondas de financiación de 2025 se concentraron en empresas combinan necesidad no cubierta, evidencia sólida y potencial de escalado internacional.*
- *La madurez regulatoria y clínica emerge como uno de los factores más relevantes para acceder a grandes rondas, especialmente en biotecnología y tecnología médica.*
- *Los equipos fundadores con experiencia previa en transferencia tecnológica, desarrollo clínico o emprendimiento exitoso aparecen de forma recurrente entre las operaciones más relevantes.*

Barcelona julio de 2026

Las listas de mayores rondas de financiación suelen leerse como una clasificación de ganadores y perdedores. Sin embargo, detrás de las cifras existe una pregunta mucho más interesante para emprendedores, inversores y gestores de innovación: ¿qué características comparten las compañías que consiguen atraer más capital?

El análisis de las principales operaciones cerradas por startups catalanas de salud durante 2025 permite identificar patrones bastante consistentes. Aunque las empresas operan en segmentos distintos —desde terapia génica hasta diagnóstico molecular, salud digital o atención domiciliaria—, muchas de ellas comparten elementos estratégicos que ayudan a explicar por qué los inversores han apostado por ellas.

- **Unmet Need:** El primer patrón es la apuesta por resolver un Unmet need clínico relevante y claramente definido. Las mayores rondas se han dirigido a tecnologías que aspiran a resolver necesidades médicas importantes. SpliceBio, líder del ranking con una ronda de 119 millones de euros, desarrolla terapias génicas para enfermedades hereditarias sin tratamientos efectivos. Deepull trabaja en el diagnóstico rápido de la sepsis, una de las principales causas de mortalidad hospitalaria. Minoryx Therapeutics se centra en enfermedades raras neurológicas. Incluso Qida, la principal operación

dentro del ámbito asistencial, aborda uno de los grandes retos demográficos europeos: la atención a personas mayores dependientes.

- **Tecnología difícil de replicar y bien protegida:** Las compañías que lideran la captación de capital disponen de propiedad intelectual propia, plataformas tecnológicas diferenciales o capacidades científicas complejas de reproducir. La tecnología de protein splicing de SpliceBio, las soluciones moleculares de Deepull para diagnóstico rápido o los desarrollos de empresas como Integra Therapeutics, Ona Therapeutics o Oryzon Genomics son ejemplos de modelos basados en barreras científicas y tecnológicas elevadas.
- **Madurez de los proyectos:** Un tercer factor recurrente es el nivel de madurez alcanzado por los proyectos. La financiación significativa llega cuando la promesa científica ya ha sido respaldada por evidencia preclínica robusta, ensayos clínicos iniciales o hitos regulatorios relevantes. La ronda de SpliceBio se produce con programas clínicos ya iniciados, mientras que la de Deepull busca acelerar la validación clínica y el proceso regulatorio de su plataforma diagnóstica.
- **Modelos de plataforma:** Los inversores no solo buscan un producto concreto; buscan tecnologías capaces de generar múltiples productos futuros. Esta lógica es especialmente visible en terapia génica, biotecnología y herramientas digitales. Una plataforma escalable ofrece más oportunidades de crecimiento, diversificación y generación de valor que una solución diseñada para una única indicación. Este enfoque permite justificar valoraciones más elevadas y atraer fondos especializados de mayor tamaño.
- **Equipo fuerte:** Las rondas más importantes suelen concentrarse en compañías lideradas por perfiles con experiencia previa en investigación de excelencia, transferencia tecnológica, desarrollo de producto o emprendimiento. En algunos casos existen antecedentes de creación de empresas exitosas, por eso para muchos inversores, el equipo continúa siendo uno de los principales indicadores de capacidad de ejecución futura.

Finalmente, las operaciones de 2025 ponen de manifiesto que la financiación pública y la privada actúan cada vez más como mecanismos complementarios. Diversas compañías del ranking combinaron capital riesgo con subvenciones competitivas, programas europeos o instrumentos públicos de apoyo a la innovación. Lejos de sustituir a la inversión privada, estos recursos contribuyen a reducir riesgos tecnológicos y acelerar hitos que posteriormente facilitan la entrada de nuevos inversores.

La conclusión es clara. Las startups que más financiación captaron en 2025 comparten una combinación de ciencia diferencial, evidencia creciente, visión global y capacidad de ejecución. Los inversores siguen buscando innovación disruptiva, pero cada vez muestran mayor preferencia por proyectos que han demostrado avances tangibles y que cuentan con una estrategia clara para transformar conocimiento en impacto clínico y valor económico. En un entorno donde el capital continúa siendo selectivo, las rondas de 2025 sugieren que el éxito ya

no depende únicamente de tener una buena idea. Depende de construir empresas capaces de demostrar que esa idea puede convertirse en una solución real para pacientes, sistemas sanitarios y mercados internacionales.

FUENTE: <https://genesis-biomed.com/es/que-tienen-en-comun-las-startups-catalanas-salud-que-mas-financiacion-captaron-en-2025/>