

Del conocimiento científico al mercado: creación, financiación y transferencia, claves para impulsar la innovación biotecnológica

- **BIOSPAIN 2026 pone el foco en la creación y crecimiento de startups y spin-offs, el acceso a financiación y la transferencia tecnológica como elementos necesarios para convertir el conocimiento científico en soluciones capaces de llegar al mercado**
- **Los expertos subrayan la importancia de contar con un ecosistema capaz de acompañar a las compañías desde las primeras etapas, combinando ciencia, talento, financiación y visión internacional para favorecer su crecimiento y llegada a nuevos mercados**

Bilbao, 30 de septiembre de 2026.- La creación de nuevas empresas a partir del conocimiento científico, el acceso a financiación para impulsar su crecimiento y la transferencia de tecnología al mercado son algunos de los retos que está abordando **BIOSPAIN 2026** durante su segunda jornada.

BIOSPAIN 2026, el mayor evento biotecnológico de España y uno de los principales encuentros europeos del sector, se celebra del 29 de septiembre al 1 de octubre en el Bilbao Exhibition Centre (BEC) bajo el lema "Bioinnovation that clicks". El encuentro reúne a los principales actores de la biotecnología para analizar los desafíos que marcarán el futuro de la innovación en salud, sostenibilidad, industria y competitividad.

Organizado por la Asociación Española de Bioempresas (AseBio), en colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia, el Gobierno Vasco y Basque Health Cluster (BHC), BIOSPAIN 2026 aborda durante esta segunda jornada los retos que existen desde las primeras fases de creación de una empresa hasta su consolidación y expansión internacional.

En este contexto, los expertos han puesto también el foco en la necesidad de contar con un ecosistema capaz de acompañar a los proyectos a lo largo de todo su recorrido, desde su creación y crecimiento hasta el acceso a financiación y la transferencia de tecnología al mercado.

Crear compañías a partir del conocimiento científico

España cuenta con una base científica capaz de generar proyectos con potencial para convertirse en compañías de alcance internacional. Sin embargo, transformar una investigación de alto nivel en una empresa requiere identificar aquellos proyectos que reúnen las condiciones necesarias para crecer y desarrollar un modelo empresarial alrededor de ellos.

En este sentido, **Clara Campás, PhD, Managing Partner de Asabys Partners**, señala que, a la hora de identificar proyectos con potencial, en Asabys se fijan en cuatro elementos: “ciencia realmente diferencial, propiedad intelectual sólida, una necesidad médica no cubierta clara y unos investigadores excelentes detrás”.

La creación de un spin-off requiere además acompañar a los investigadores en un proceso que va más allá de la propia investigación científica. “Deliberadamente no exigimos un equipo gestor, en la creación de un spin-off todavía no existe, y ese es precisamente nuestro trabajo”, explica Campás. El objetivo es acompañar al investigador “desde la identificación del proyecto hasta la configuración de un equipo directivo de clase mundial”.

Entre los principales retos de las compañías en sus primeras etapas, Campás destaca el acceso a financiación en el momento de la creación, especialmente la financiación pre-seed, así como la incorporación de talento capaz de transformar un proyecto científico en una compañía escalable. A ello se le suma la necesidad de convertir la tecnología en un modelo de negocio y en un plan de desarrollo que resulte atractivo para inversores internacionales.

Una financiación adaptada a cada etapa de crecimiento

El acceso a financiación es otro de los elementos clave para que una compañía pueda avanzar desde las primeras fases de investigación hasta la comercialización y la expansión internacional. Los expertos señalan la importancia de combinar diferentes fuentes de financiación en función del grado de madurez de cada proyecto y de evitar las brechas que puedan frenar su desarrollo.

Desde Asabys, Campás apunta que el mercado actual es más selectivo que en 2021, con menos operaciones y mayor exigencia por parte de los inversores, que buscan ciencia diferencial y evidencias que sustenten el potencial de una compañía.

En las primeras etapas, cuando el mercado privado todavía no alcanza determinados niveles de riesgo, la combinación de financiación pública y privada adquiere especial relevancia. En este contexto se sitúa **Asabys Innvierte Tech Transfer**, un nuevo fondo surgido de la convocatoria del CDTI, Innvierte Deep Start junto con el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), que trabaja con proyectos académicos en fases TRL 2-4 con el objetivo de contribuir a la creación de entre 10 y 12 spin-offs punteras.

Por su parte, desde **BME** se destaca la necesidad de entender la financiación como un proceso continuo en el que cada etapa requiere instrumentos diferentes. La financiación pública desempeña un papel especialmente relevante durante las primeras fases de investigación e innovación, mientras que el capital privado y posteriormente los mercados de capitales pueden contribuir a financiar el crecimiento y la internacionalización de las compañías. En este recorrido, BME cuenta con diferentes alternativas adaptadas a los distintos niveles de madurez, como BME Scaleup y BME Growth en ámbito de los mercados de renta variable, y MARF para las necesidades de financiación mediante deuda.

A este recorrido se suma el Entorno Pre Mercado (EPM), que ayuda a las empresas a prepararse para futuras rondas de financiación y para un eventual acceso a los mercados mediante formación, acompañamiento y conexión con inversores, asesores y otros agentes del ecosistema. Más del 30% de las compañías que forman parte de este entorno pertenecen al ámbito de las ciencias de la vida y la salud.

En este sentido, **Francesco Sottile, de PNO Innovation**, señala que la financiación pública y privada “no debería entenderse como alternativas, si no como herramientas complementarias dentro de una estrategia financiera coherente a lo largo del ciclo de innovación”. En ciencias de la vida, donde los ciclos de desarrollo son largos, intensivos en capital y con un riesgo elevado, considera fundamental combinar la financiación pública, especialmente en las fases de investigación, validación y demostración, con la participación temprana de clínicos, industria e inversores.

Reforzar la transferencia tecnológica para llegar al mercado

Más allá de crear compañías y facilitar su acceso a financiación, otro de los retos pasa por conseguir que las tecnologías desarrolladas en universidades y centros de investigación alcancen un grado de madurez necesario para llegar al mercado.

Para Sottile, el primer paso consiste en “convertir el potencial científico o tecnológico en una hoja de ruta clara del laboratorio al paciente hacia el mercado”. Esto implica validar la necesidad que resuelve la tecnología, generar la evidencia necesaria, definir cómo escalarla, incorporar las capacidades y socios adecuados y anticipar las necesidades de financiación de cada etapa.

Entre las principales barreras para la transferencia tecnológica se encuentra la brecha entre los resultados de investigación y el nivel de madurez tecnológica para las fases de validación y demostración, la dificultad para encontrar socios con capacidades complementarias y la necesidad de definir desde fases tempranas una estrategia de explotación.

“Es fundamental incorporar desde fases tempranas una visión de mercado, propiedad intelectual, regulación, escalado y financiación”, apunta Sottile, que considera necesario conectar mejor ciencia, clínica, industria e inversión y construir el ecosistema adecuado para cada fase de desarrollo.

En este proceso, los modelos de colaboración público-privada pueden facilitar la conexión entre los distintos agentes. Según Sottile, funcionan especialmente bien aquellos en los que ciencia, clínica, empresa y sector público participan desde etapas tempranas, con objetivos y responsabilidades claramente definidos.

Los consorcios público-privados permiten combinar excelencia científica, validación clínica, capacidad industrial, conocimiento de mercado y financiación. La clave, no está en reunir un gran número de socios, si no en construir colaboraciones en las que cada actor aporte capacidades, tecnologías o acceso al mercado complementarios y orientados desde el principio a resultados, explotación y mercado.

Pensar en global desde el inicio

#BIOSPAIN2026

El crecimiento de las compañías biotecnológicas pasa también por incorporar una perspectiva internacional desde sus primeras etapas. Para Campás, esto implica diseñar desde el principio estrategias clínicas y regulatorias orientadas a mercados como Estados Unidos, Europa y Asia, contar con equipos directivos con experiencia internacional y construir una base accionarial capaz de facilitar tanto el acceso a nuevos mercaos como las siguientes rondas de financiación.

En este sentido, desde Asabys destacan casos como SpliceBio, Ona Therapeutics e lbrain Neuroelectronics, compañías nacidas en España que han desarrollado actividad internacional y han atraído el interés de inversores internacionales.

El reto, por tanto, pasa por construir un ecosistema capaz de acompañar a los proyectos durante su recorrido: desde la generación del conocimiento y la creación de una compañía hasta la validación, la financiación, la transferencia tecnológica y el acceso al mercado.

Sponsors Platinum

I+Med, sid

Sponsors Gold

3P BIOVIAN, Agilent, Ayuntamiento de Salamanca – Abioinnova, Guipuzkoa, HIPRA, Klinea, MSD, PNO Innovation, SOKAI, Xunta de Galicia.

Sponsors Silver

BeCytes, Bristol Myers Squibb, CDTI, Illumina, SEDa.

Sponsors Bronze

Alfa Laval, Almirall, Amgen, Asabys, BME, Cesif, CEU Universidad San Pablo, Clarke Modet, CSL, Faes Farma, Farmaindustria – Plataforma Medicamentos Innovadores, Plataforma Biotech, SILO, VIVE biotech.

Otros Sponsors

Lonza, Palobiofarma, Universidad de Navarra.

Sobre AseBio

La Asociación Española de Bioempresas (AseBio) agrupa a 350 entidades y representa al conjunto del sector biotecnológico español. Su misión es liderar la transformación del país, posicionando la ciencia, innovación y en especial la biotecnología como motor de crecimiento económico y bienestar social. Entre sus socios destacan empresas, asociaciones, fundaciones, universidades, centros tecnológicos y de investigación que desarrollan sus actividades de manera directa o indirecta en relación con la biotecnología en España.

September 29th - October 1st 2026
Bilbao, Spain

#BIOSPAIN2026



@BIOSPAIN_AseBio
#BIOSPAIN2026



BIOSPAIN

Para más información:

BERBÈS - Gabinete de prensa de BIOSPAIN 2026

María González / Lorena Ormazábal

+ 34 677 456 806 / + 34 637 79 81 84

mariagonzalez@berbes.com / lorenaormazabal@berbes.com

AseBio

Director de Comunicación

AseBio y BIOSPAIN 2026

Ángel Luis Jiménez

+34 662 172 126

ajimenez@asebio.com