



[El futuro de Pangaea Oncology: Crecimiento orgánico, valor tecnológico, y rentabilidad](#)

Estrategias de Inversión
15/02/2026



En 2025 hemos constatado que el modelo de [Pangaea Oncology](#) funciona; para nosotros las **fortalezas del modelo** radican en: 1) Liderazgo de opinión y atracción de talento: 6 de los 10 oncólogos mejor con mejor ranking en España trabajan en filiales de nuestro grupo; 2) Volumetría: más de 5.500 pacientes oncológicos nuevos al año en tumores sólidos y hemato-oncológicos y actividad neumológica, con más 80.000 visitas anuales; 3) calidad diagnóstica y tecnología con el primer laboratorio acreditado en España en diagnóstico molecular en **biopsia convencional (2009), biopsia líquida (2016) y Secuenciación de Nueva Generación - NGS- (2020) y más de 200 modelos de pre-clínica al servicio de nuestros clientes;** y 4) acceso a nuevos fármacos, con más de 200 ensayos activos; y todo ello, con una vocación absoluta por el paciente.

Al conjuntar estos activos, incrementamos nuestra capacidad de aportar ideas novedosas (esto es, generar contratos con industria) que surten de nuestro conocimiento y actividad clínico-asistencial diaria basado en tecnología propietaria (pre-clínica y diagnóstico) en la que hemos ido invirtiendo desde la creación de la compañía. Con ello, en **2025 esperamos superar por primera vez los 6.000 nuevos pacientes oncológicos y generar más 90.000 visitas totales en el grupo**, con una sólida evolución de la actividad quirúrgica, de ensayos, y de diagnóstico. A esto se unirá, una sólida contratación de servicios de nuestros clientes farmacéuticos, a los que ayudamos a mejorar sus programas de desarrollo de fármacos o servirles de laboratorio de referencia en diagnóstico oncológico en sus ensayos clínicos.

2026 se pone muy interesante, y lo hace porque Pangaea inicia una **transición de compañía de servicios a una compañía de producto tecnológico**. Gracias al apoyo financiero que supone la ampliación de capital que estamos a punto de cerrar, y añadido a nuestra actividad recurrente asistencial y de contratos a empresas, Pangaea generará desde su laboratorio, productos y nuevos servicios de diagnóstico enfocados a la oncología de alta precisión, cuyos principales beneficiarios serán nuestros pacientes y nuestros clientes farmacéuticos. Y lo hará en tres ámbitos de actuación principales: ampliación a nuevos servicios de preclínica (que tienen un impacto directo en la manera en la entendemos y tratamos la enfermedad de nuestros pacientes, con el objetivo claro de curabilidad o en su defecto de cronificación), incremento sustancial de nuestra capacidad de diagnóstico en biopsia convencional y biopsia líquida de NGS (Next Generation Sequencing) derivando en contratos de servicios como laboratorio central de ensayos clínicos, y la generación de producto de diagnóstico de detección precoz y de precisión.

Paralelamente, y ya conceptualizando el **2027, nos embarcamos en la construcción de una infraestructura tecnológica que va a incrementar sustancialmente nuestra capacidad de apalancamiento contractual** (esto es una incubadora tecnológica que permitirá generar nuevas ideas que se plasmarán en un incremento sustancial de cartera contractual), con información a tiempo quasi-real (por ejemplo a nivel genómico), y con capacidad de predicción e inferencia. Al contar con el liderazgo de opinión, con la volumetría necesaria, con el canal hacia la industria,

y en vías del diseño del roadmap tecnológico, nos queda engranar las piezas, que es la base de lo que denominamos internamente **Pangaea 2.0**.

En conclusión, añadido a nuestro **modelo de recurrencia clínico-asistencia**, veremos en los próximos ejercicios, una compañía con una aceleración de crecimiento orgánico, y con una generación de plataforma de producto, incrementando la rentabilidad global del grupo de manera sistemática y sostenible.