

GENESIS Biomed contribuye a la estructuración de estrategias de crecimiento en KYMOS y otras empresas catalanas a través del programa NON ACCIÓ

- *Las convocatorias Noves Oportunitats de Negoci d'ACCIÓ facilitan a las empresas catalanas un marco de apoyo para analizar y estructurar nuevas oportunidades de crecimiento.*
- *GENESIS Biomed ha acompañado a KYMOS y otras empresas catalanas en procesos de reflexión estratégica vinculados a expansión, diversificación y refuerzo de capacidades.*
- *El trabajo de consultoría ha contado con la participación de Josep Lluís Falcó, CEO de GENESIS Biomed, como consultor acreditado por ACCIÓ.*

Barcelona junio de 2026

El crecimiento empresarial es uno de los grandes retos del tejido productivo catalán. En un entorno marcado por la competencia internacional, la especialización tecnológica, la necesidad de ganar dimensión y la presión por innovar de forma sostenida, las empresas deben identificar nuevas oportunidades de negocio, evaluar su viabilidad y tomar decisiones estratégicas con una base sólida.

En este contexto, **las convocatorias de Noves Oportunitats de Negoci d'ACCIÓ**, en sus modalidades de Canvi Estratègic y Canvi Estructural, **constituyen un instrumento de apoyo para que las compañías puedan analizar nuevas oportunidades, estructurar planes de negocio y ordenar sus procesos de reflexión estratégica.**

Entre los proyectos acompañados en el ámbito de este programa **destaca el caso de KYMOS**, en el marco del análisis de oportunidades de crecimiento para el escalado de sus servicios CRO. El trabajo de consultoría contribuyó a partir de los criterios de búsqueda y evaluación previamente estudiados y fijados por KYMOS, identificar una lista de posibles compañías objetivo alineadas con dichos criterios. **Posteriormente, KYMOS anunció la adquisición de la compañía danesa Particle Analytical ApS**, especializada en

análisis de partículas y caracterización del estado sólido, una operación que refuerza su presencia europea y amplía sus capacidades científicas.

Otro caso relevante es el de REIG JOFRE en la estructuración de su plan de negocio para reforzar su presencia en el área de biotecnología. La compañía ya venía trabajando desde hacía tiempo en esta línea estratégica, y el apoyo recibido a través del programa permitió estructurar el contexto, llevar a cabo un estudio de benchmarking y disponer de una base de consultoría más clara para apoyar internamente la toma de decisiones. En este contexto, REIG JOFRE **anunció la ampliación de su participación en Leanbio hasta el 85%**, reforzando su integración vertical en biotecnología y sus capacidades en el desarrollo y fabricación de medicamentos biológicos.

El trabajo de consultoría en estos proyectos ha contado con la participación de Josep Lluís Falcó, CEO de GENESIS Biomed, como consultor acreditado por ACCIÓ en las convocatorias Noves Oportunitats de Negoci – Canvi Estratègic y Canvi Estructural. En palabras de Josep Lluís Falcó: *“Una de las aportaciones más relevantes de este programa es que permite transformar una oportunidad estratégica en un plan de negocio estructurado, analítico y accionable. Para muchas compañías, este proceso ayuda a ordenar la información, contrastar escenarios y preparar mejor las decisiones relacionadas con nuevas líneas de negocio, adquisiciones, alianzas estratégicas o integración de capacidades”*.

En definitiva, las convocatorias de Noves Oportunitats de Negoci d’ACCIÓ, que ha abierto recientemente la edición del 2026, ofrecen a las empresas catalanas un marco de apoyo para ordenar, analizar y estructurar nuevas oportunidades de crecimiento. Casos como KYMOS y REIG JOFRE reflejan la utilidad de combinar visión empresarial, asesoramiento especializado y capacidad de ejecución para avanzar en procesos de expansión, diversificación y consolidación de capacidades estratégicas.

FUENTE: <https://genesis-biomed.com/es/genesis-biomed-contribuye-a-la-estructuracion-de-estrategias-de-crecimiento-en-kymos-y-otras-empresas-catalanas-a-traves-del-programa-non-accio/>