

**BOLSA DE BARCELONA**  
**BCN Mid-50**  
 14.828,25 | +139,96 | ↑ +0,95%  
**BCN Global-100**  
 862,07 | +13,79 | ↑ +1,63%

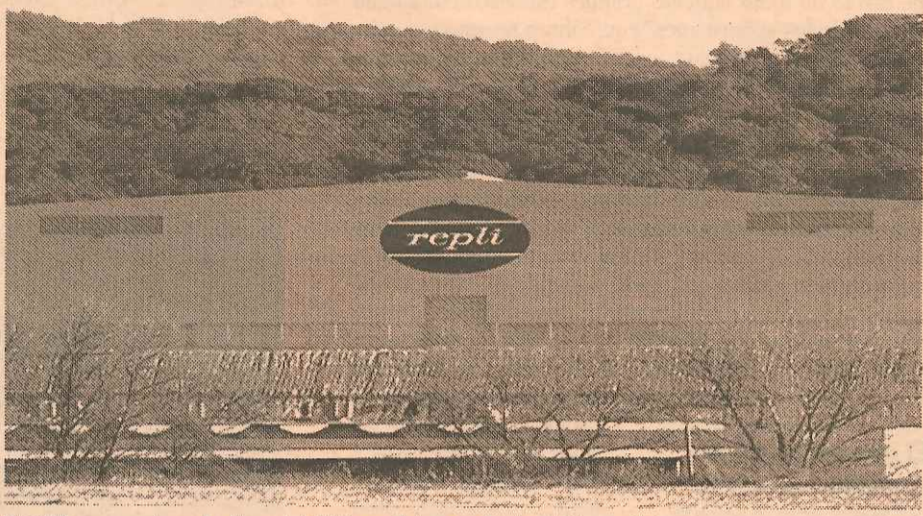
## Ariol Capital adquiere el fabricante de envases Repli

El vehículo inversor liderado por Marc Bartomeus, que está especializado en pymes con una valoración de entre tres millones y quince millones de euros, cierra su primera operación.

Hay pocas operaciones de capital riesgo entre las pymes del sector industrial, pero Ariol Capital acaba de estrenarse con una inversión de este tipo. El vehículo inversor ha comprado la firma vallesana Repli, dedicada a la fabricación y distribución de envases de plástico para empresas de farmacia, veterinaria, alimentación y química. La compañía factura 15 millones de euros y emplea a 25 personas. Ariol quiere profesionalizar Repli e impulsar su crecimiento, por lo que estudiará la adquisición de empresas del mismo sector. **P3**

**La compañía de La Roca del Vallès emplea a 25 personas y factura 15 millones de euros**

**El vehículo inversor quiere impulsar la profesionalización y el crecimiento de la compañía vallesana**



Repli tiene su sede en La Roca del Vallès y oficinas en Madrid, Bilbao y Valencia.



Miguel Vicente.  
 Accel Partners lidera una ronda de 3,5 millones en Wallipop **P3**

### Publicidad online La multinacional francesa Criteo desembarca en Barcelona **P5**

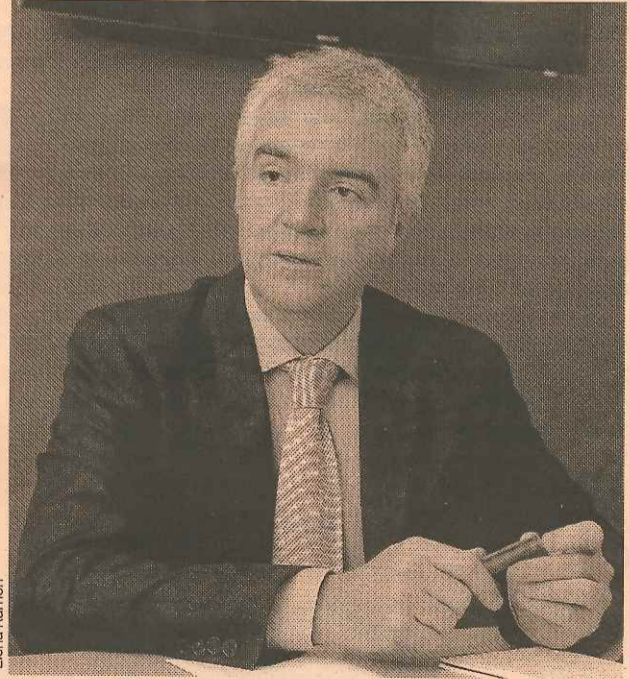
## Las exportaciones se disparan tras el bache del mes de agosto

Las exportaciones catalanas se dispararon un 10,3% en septiembre después del bache que registraron en agosto, cuando se desplomaron en torno a un 8%. Tras los resultados del último mes con

datos disponibles, las ventas catalanas al extranjero se sitúan en 44.752,2 millones de euros al cierre del tercer trimestre, un 2,3% más respecto al mismo periodo del año anterior. Las relaciones co-

merciales con la Unión Europea siguen siendo fundamentales, ya que suponen el 65% del total. Los avances del sector químico y la automoción -pilares de la exportación- son claves. **P7**

### Entrevista Ignasi Biosca, presidente de CataloniaBio

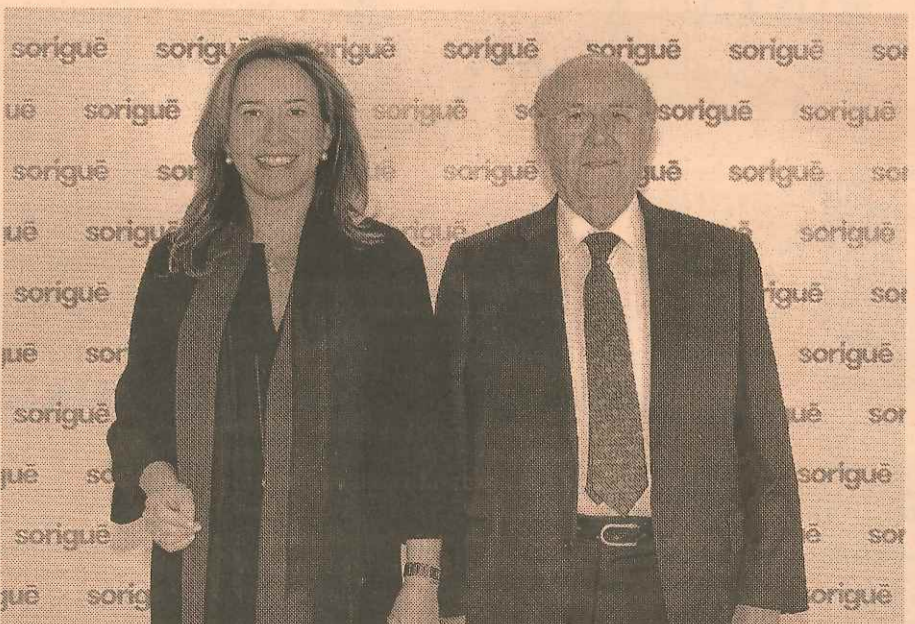


Ignasi Biosca también es consejero delegado de Reig Jofré.

**“Los proyectos necesitan inversores, no subvenciones”**

**■ Cree que habrá más fondos**

Ignasi Biosca, consejero delegado de Reig Jofré y presidente de CataloniaBio, defiende la necesidad de crear nuevas empresas “valientes”, porque “habrá mucho dinero nuevo disponible” para el sector biotecnológico. Apuesta por los fondos privados por encima de las subvenciones. **P8**



### Sorigué se centra en los materiales y el agua

Manteniendo la importancia del negocio de la construcción, el grupo leridano Sorigué se centrará en crecer en materiales de valor añadido y en servicios del ciclo del agua. En la foto, la presidenta, Ana Vallés, junto a su tío, presidente honorífico y fundador, Julio Sorigué, con la nueva imagen corporativa del grupo de fondo. **P4**

Seat dejará de vender coches en Rusia en enero de 2015 **P4**



Xavier Trias, alcalde de Barcelona.  
 Trias apuesta por atrasar la apertura de las tiendas los festivos del verano **P6**

DB Schenker amplía sus almacenes en la ZAL de El Prat **P5**

Siga todos los contenidos de **Expansión CATALUNYA** en [twitter.com/exp\\_catalunya](http://twitter.com/exp_catalunya)

## ENTRE PREGUNTA Y PREGUNTA

## “Hay dinero, pero para proyectos valientes”

**IGNASI BIOSCA** Consejero delegado de **Reig Jofré** y presidente de **CataloniaBio** / El directivo dice que, frente a los académicos que creaban 'biotech' hace 10 años, hay una nueva generación de jóvenes más consciente de que debe rodearse de expertos en finanzas.

**Cristina Fontgüell**, Barcelona  
Ignasi Biosca Reig (Barcelona, 1968) está al frente de la farmacéutica Reig Jofré y es miembro de la tercera generación de la familia fundadora del laboratorio que empezará a cotizar en Bolsa en los próximos meses gracias a su fusión con Natraceutical. Desde febrero, Biosca también está al frente de CataloniaBio, la patronal catalana de las empresas biotecnológicas que este año ha sumado 26 socios nuevos.

– ¿Los mercados de capitales son una buena fórmula para que el sector biotecnológico obtenga financiación?

Sí, la tendencia de futuro que vemos pasa por ser mucho más imaginativos a la hora de buscar financiación. Iproteos, por ejemplo, acaba de financiarse con *crowdfunding* y creo que el MAB es una fórmula muy atractiva para compañías que necesitan más capital. Ha quedado un poco desvirtuado en los últimos meses, pero sigue siendo un gran modelo que obliga a las empresas a ser más transparentes.

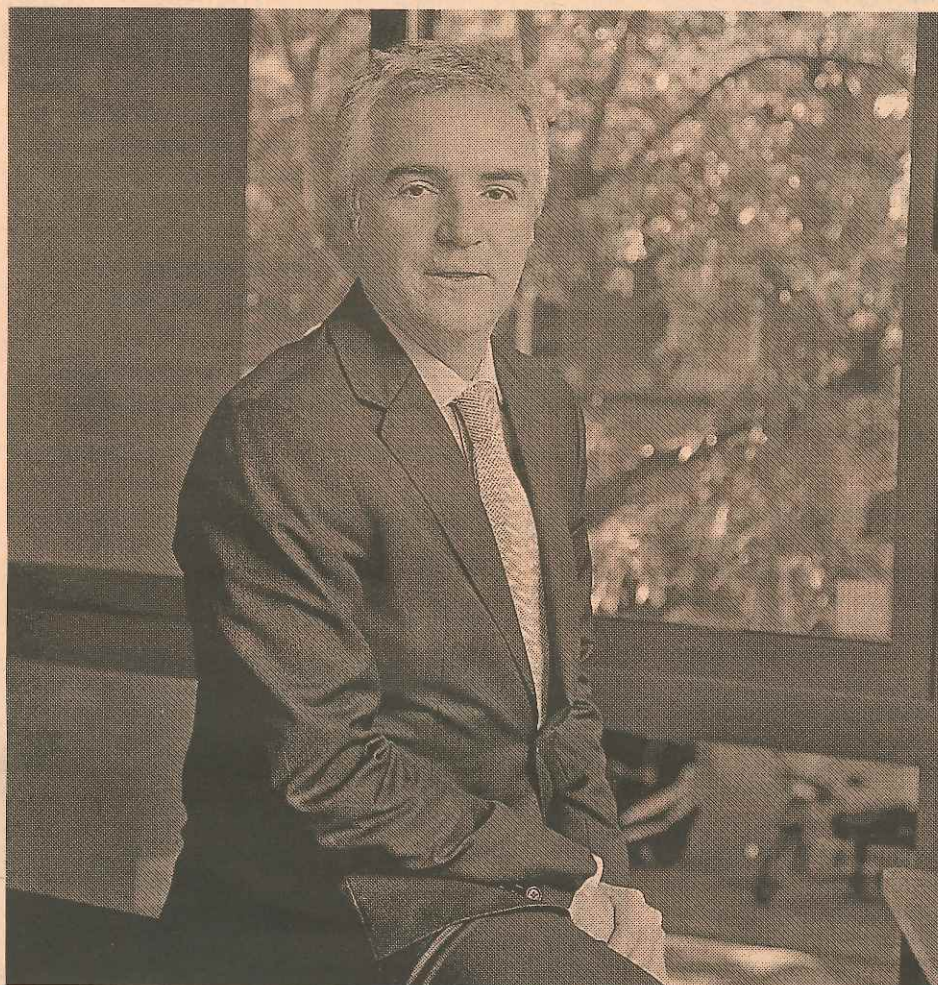
– ¿Cómo debe ser la biotecnológica del futuro?

Debe haber empresas de servicios, siempre y cuando sean especializados, pero, sobre todo, necesitamos que entren proyectos nuevos en el sector. Hay que animar a los emprendedores porque creemos que va a haber mucho dinero nuevo que solo estará disponible para proyectos buenos y valientes. Hay que apostar por iniciativas más grandes, porque los fondos ya no quieren hacer muchas inversiones pequeñas sino concentrarse en proyectos de más envergadura. También son las que interesan al sector farmacéutico.

– ¿Cómo se incentiva la creación de estos proyectos?

Hay que volver a los centros de investigación y a las universidades para dar un nuevo impulso.

“ Los fondos ya no quieren hacer inversiones pequeñas, sino apostar por proyectos de más envergadura”



Ignasi Biosca asumió la presidencia de CataloniaBio en febrero. / Elena Ramón

– ¿Considera que se ha frenado la actividad emprendedora en biotecnología?

Todavía no, pero no me gustaría que se frenase. Con la crisis y la falta de financiación se ha ralentizado, pero el modelo era bueno.

– ¿La caída en las subvenciones públicas ha contribuido a esta ralentización?

Probablemente, pero tiene una lectura positiva, porque los proyectos buenos necesi-

“ Los emprendedores de antes tenían un perfil tipo Leonardo Da Vinci; hoy, saben que tienen que rodearse de expertos”

“ Los proyectos empresariales buenos necesitan inversores privados, no subvenciones”

tan inversores, no subvenciones. La ayuda pública es importante, siempre que acompañe al capital privado.

– ¿Todavía cuesta atraer a inversores extranjeros...

Eso se debe al histórico que tenemos, pero en los últimos tres meses ya he tenido varias reuniones con fondos que quieren empezar a acercarse a nuestras empresas.

– ¿Hay que salir al extranjero para cerrar rondas de finan-

## De la tecnología al desarrollo de medicamentos

Ignasi Biosca es Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), MBA por el IESE y tiene un postgrado en la Universidad de Berkeley (Estados Unidos). Inició su carrera profesional en France Telecom, en París, y en 1997 se incorporó al grupo de comunicación Media Planning. Tras asumir la dirección general de Media Contacts en España, en 2003 fue nombrado director de operaciones a nivel mundial de Havas Digital. Ha sido presidente en España de la Asociación para la Publicidad Interactiva y consejero de varias compañías de Internet. En 2006, se incorporó como primer ejecutivo a Reig Jofré, el laboratorio de San Joan Despí (Baix Llobregat) fundado por su abuelo. Desde entonces, se ha centrado en la internacionalización y el crecimiento de la compañía. Es miembro de la junta directiva de Farmaindustria.

ciación de más cuantía?

En muchos casos, sí, pero es muy sano. Es bueno que Oryzon se alíe con Roche y que Bionure se instale en Estados Unidos y se mueva bien entre los inversores americanos, porque dan a conocer los proyectos que hacemos aquí y nuestro mercado es global.

– ¿Cuáles son sus prioridades al frente de CataloniaBio?

Queremos crear masa críti-

ca, porque venimos de unos años de crisis en los que las empresas han mirado más por ellas mismas que por el conjunto del sector. Ya tenemos un millar de profesionales trabajando en ciencias de la vida en Catalunya, con experiencia en más de una empresa y necesitamos que lleguen a la nueva generación de emprendedores.

– ¿En qué se diferencia de la anterior?

Son más conscientes de que su trabajo les obligará a rodearse de expertos en finanzas, desarrollo clínico, relaciones con los inversores y asesores para que su proyecto sea escalable. Hace 10 años, los emprendedores tenían un perfil más de Leonardo Da Vinci, eran muy polivalentes y eran el cerebro de sus empresas, mientras que los de ahora son más pragmáticos, delegan más, saben donde tienen que ir a buscar asesoramiento y en quién tienen que apoyarse.

– ¿Cómo patronal, ¿qué le pide a la Administración?

Sobre todo necesitamos su colaboración para que los fondos a la innovación que vendrán de la Unión Europea acaben revirtiendo en la industria y en la biotecnología catalanas.

– ¿El sector de la alimentación se interesa más por la biotecnología?

Por ahora se ha hecho relativamente poco, pero será una colaboración clave en el futuro. Estoy convencido de que, entre el fármaco que cura un problema grave, y el complemento nutricional que lo previene, hay un ámbito de actuación muy amplio que puede ser una solución de salud.

## Fusión con Natraceutical

El pasado 24 de octubre, las juntas de accionistas de Reig Jofré y de Natraceutical dieron luz verde a la integración de las dos compañías. El grupo resultante espera cerrar 2014 con una cifra de negocio conjunta de 158 millones de euros, un 5,6% más, y un resultado operativo (ebitda) de 19,5 millones. La deuda financiera se reducirá, según Ignasi Biosca, a 6,8 millones, un 48% menos que en el ejercicio precedente. La nueva Reig Jofré mantendrá su sede en Sant Joan Despí y cotizará en el mercado continuo. El 74% de la compañía estará en manos de Reig Jofré Investments, mientras que los accionistas de Natra tendrán el 13% del capital y habrá un capital flotante del 13%. Coincidiendo con la integración, Reig Jofré ha incorporado a cinco consejeros, entre los que se encuentra Antón Costas, presidente del Círculo de Economía.



Elena Ramón

Ignasi Biosca –a la derecha– junto a Gloria Folch y François Gaydier, de Natraceutical.