

# Cataluña



## El portal de hoteles por horas ByHours capta 2,6 millones

E. B. BARCELONA.

ByHours.com, el portal que ofrece hoteles por horas, ha cerrado una ronda de financiación por valor de 2,6 millones de euros. La sociedad Labogar, la firma de inversión internacional Axon Partners Group y el grupo audiovisual Mediaset España han liderado esta aportación.

La empresa prevé destinar los fondos captados a continuar su proceso de internacionalización y al lanzamiento de nuevos productos y servicios relacionados con el pago por uso.

La compañía ha precisado que en esta ronda de financiación también han participado los socios actuales, entre ellos Caixa Capital Risc y el Fons d'Enginyers. Christian Rodríguez, el fundador de la empresa, y otros inversores que ayudaron a ponerla en marcha siguen siendo sus socios mayoritarios.

ByHours.com, fundada en marzo de 2012, trabaja con más de 600 hoteles en toda España de cadenas como Silken, Tryp, Abba, Husa, BestWestern, H10, Sercotel o Vincci. La empresa ya opera en Londres, París, Dublín, Milán, Berlín y Amsterdam.

## Bilua cierra su segunda ronda de inversión de un millón de euros

E. B. BARCELONA.

Bilua, e-commerce especializado en productos para toda la familia, ha cerrado su segunda ronda de financiación por valor de un millón de euros, aportados por el grupo de inversión de capital riesgo Inveready. Con esta inversión, Bilua va a acometer procesos de mejora, como el traslado y ampliación a un nuevo centro logístico, y consolidará el plan actual de crecimiento para este 2014.

Bilua prevé alcanzar un volumen de ventas de 10 millones de euros este año. "Gracias a esta inyección de capital vamos a afrontar con más recursos nuestro crecimiento y pretendemos incrementar y consolidar nuestra presencia en el mercado Europeo", señala Albert Costa, CEO de la empresa. Bilua es el resultado del crecimiento del negocio de venta de productos para mascotas iniciada con Miscota en 2012. El grupo cerró 2013 con 4,3 millones de euros de ventas.



Guillermo Llibre, fundador de la plataforma Gymforless. EL ECONOMISTA

## Gymforless agrupa ofertas en el móvil de 250 gimnasios

El exdirector general de Groupalia crea una aplicación que ofrece pases diarios a cinco euros en las principales cadenas

Mireia Corchón BARCELONA.

La aplicación Gymforless se convierte en alternativa a la tiranía de las cuotas mensuales de los gimnasios. La plataforma, pensada para acceder a través del teléfono móvil, ofrece una selección de centros deportivos cercanos al usuario a los que éste puede acceder durante un día por tan sólo cinco euros.

Por el momento, ya se han adherido a la plataforma un total de 250 gimnasios de todo el país de cadenas como Holmes Place, O2, Eurofitness-Ubae, Basic Fit y Reebok. A través de geolocalización, los usuarios pueden conocer cuáles de estos gimnasios están más cercanos a su posición.

A través del móvil acceden a la información y fotografías y pueden efectuar la compra. Con el cupón que reciben, tan sólo necesitan enseñarlo directamente en el centro para poder acceder. La empresa catalana recibe una comisión de los centros por cada usuario que canalizan a través de la aplicación.

Por el momento, Gymforless ya ha logrado adherir la oferta de 250 centros en toda España en tan sólo seis meses de vida y ha logrado vender más de 25.000 pases de un día. Para finales de año, Guillermo Llibre, fundador y director general de

la compañía, prevé que se hayan descargado 100.000 pases diarios y alcanzar los 600 clubs asociados.

Llibre, antiguo responsable de Groupalia en España, defiende que la aplicación es un canal de comercialización más para el sector, enzarzado en una guerra de precios y no pretende ejercer una competencia directa con ellos. "Actualmente

los centros tienen que hacer frente a muchas bajas mensuales y captar nuevos clientes es muy caro, con lo que esta aplicación es muy útil para los clubs", apunta.

### Amplia oferta

A través de Gymforless, los gimnasios reciben información de clientes a los que fidelizar en el futuro. Además de gimnasios, ofrecen pases diarios a spas, centros de yoga y pilates para acceder a una base de público más amplia. Según explica Llibre, aproximadamente un 40 por ciento de los usuarios de la plataforma ya acuden de forma regular a un centro deportivo y compran sus servicios para complementar la oferta que reciben o probar nuevos.

Otro de los objetivos que persigue Gymforless es ayudar a que los viajeros a que encuentren un lugar donde practicar ejercicio en sus desplazamientos a otras ciudades. De hecho, fue el propio Llibre el que vio la necesidad de crear la plataforma en sus viajes a Milán, donde no podía practicar *running* por la dificultad de correr por las calles de la ciudad. De esta manera empezó a preguntar hoteles espacios donde practicar deporte pero sin pagar cuotas. Ante la falta de oferta, se planteó entonces operar en este segmento.

### Un mercado en retroceso en España

El mercado de los gimnasios y centros deportivos facturó un total de 765 millones de euros el último año, un 4 por ciento menos que en 2012, ejercicio en el que sufrió un descenso del 7,5 por ciento respecto al año anterior. Desde Gymforless destacan que plataformas como la que acaban de lanzar se adapta a las actuales necesidades de los clientes. "El estilo de vida actual requiere de servicios más flexibles, ya que no siempre trabajamos desde el mismo lugar y planificamos menos".



A la catalana

Jordi Sacristán

Delegado en Cataluña

## EL CERCANO FIN DE LA LEGISLATURA CATALANA

Hay muchas especulaciones en Cataluña sobre el resultado electoral que se producirá en las europeas del próximo 25 de mayo. Aunque elegimos a nuestros representantes europeos, a nadie se le escapa que los partidos catalanes plantean las votaciones como un referendo al proceso soberanista.

Según las últimas encuestas, CiU se enfrenta por primera vez a la posibilidad de que ERC le supere en porcentaje de voto. De hecho, parece que existe un empate técnico que deja en una posición muy incómoda a **Artur Mas**. La pregunta es ¿puede el *president* seguir liderando el proceso soberanista si CiU pierde las elecciones o debe dimitir?

En el PP ponen velas para que ERC supere a CiU y eso obligue a tirar la toalla a Mas. En opinión de los conservadores, un proceso soberanista liderado por **Oriol Junqueras** perdería el apoyo de los sectores más moderados y lo haría inviable.

Sin que sirva de precedente, parece que los republicanos están de acuerdo con los populares y Junqueras, que ya ha *deslizado* que no quiere ser presidente de la Generalitat, ha adoptado un perfil tan bajo tan bajo que ni sale en la foto. ERC quiere mantenerse en segundo plano y que sea Mas quien lleve al pueblo catalán hacia la hipotética consulta del 9 de noviembre. Sólo una vez prohibida o celebrada, ERC, con el apoyo de la presidenta de la Asamblea Nacional Catalana (ANC), **Carme Forcadell** (ex militante de ERC), tomará la iniciativa.

La incógnita es la reacción de Mas a una hipotética pérdida del liderazgo electoral. Incluso si gana será por poco y su posición quedará debilitada. El *president* puede exigir a Junqueras que cumpla su promesa y que ERC entre a formar parte de un gobierno de coalición cuyo único objetivo será celebrar la consulta o convocar unas elecciones anticipadas de carácter plebiscitario.

Entre los actuales *consellers* de la Generalitat esta es la opción que más probabilidades tiene, lo que se traduce en que muchos de ellos ya han dado por finalizada su labor y se limitan a esperar el relevo.