

## ByHours.com cierra una ronda de financiación de 2,6M€

La operación, liderada por Labogar, Axon Partners Group y Mediaset España, sigue respaldada por los socios actuales de la compañía: “la Caixa”, a través de Caixa Capital Risc, el Fons Enginyers y algunos socios minoritarios.

**Lunes, 28 de abril de 2014,-** ByHours.com, la primera plataforma online que ha introducido el modelo de negocio del pago por uso en el sector hotelero, acaba de cerrar su ronda de financiación más importante, por un total de 2,6M€. En la operación, participa la sociedad Labogar, la firma de inversión internacional Axon Partners Group, y el grupo audiovisual Mediaset España. Cabe destacar el acompañamiento de los socios actuales “la Caixa”, a través de Caixa Capital Risc y el Fons Enginyers (Societat d’Inversió dels Enginyers). **A pesar de esta nueva ronda de inversión, los emprendedores, con el fundador, Christian Rodríguez, a la cabeza, siguen siendo los socios mayoritarios.**

ByHours.com, fundada en marzo de 2012, ha tenido una trayectoria de crecimiento muy rápida, y una respuesta muy positiva en el mercado, tanto por parte de usuarios y hoteleros, como por lo que se refiere a partners comerciales que han valorado la oportunidad de negocio de ofrecer hoteles por horas dentro de sus servicios. **Esta confianza y esta consolidación en el mercado ha atraído a inversores de reconocido nombre a apostar por ByHours.com en su fase más importante: la internacionalización a Europa, y el lanzamiento de nuevos productos y servicios enmarcados en el modelo de negocio del pago por uso.** ByHours.com, con sus dos años de vida, y gracias a tener una tecnología totalmente adaptada al hotelero y a sus necesidades, ya trabaja con más de 600 hoteles en toda España, de cadenas internacionales líderes como Silken, Tryp, Abba, Husa, BestWestern, H10, Sercotel o Vincci, y también con hoteles independientes. **Otro factor importante que ha atraído a inversores es la internacionalización, que la compañía empezó hace dos meses meses, y ya opera en Londres, Paris, Dublín, Milán, Berlín y Amsterdam.**

Otro punto de reclamo clave ha sido el buen recibimiento por parte de los usuarios, que ya son más de 30.000, casi la mitad de los cuales son repetidores y alrededor de un 30% ya vienen directamente desde web mobile o app móvil.

Con este escenario, este nuevo **modelo de negocio disruptivo**, dentro del sector que más factura a nivel mundial en ecommerce (el turismo) y también el recorrido que ha tenido en el mercado, la proyección y la escalabilidad, son los factores que han hecho poner a ByHours.com en el punto de mira de los inversores. Gracias a esta ronda, **ByHours.com da el impulso a la expansión del modelo en otros mercados, en los que ya tiene sus primeros clientes, y también a otro gran objetivo de la compañía: la consolidación de ByHours.com como un marketplace.** En este sentido, ByHours.com ya lanzó, a principios de año, **Meetings ByHours,**

**un nuevo servicio que permite alquilar salas de reuniones por packs de 2, 4, 8 horas.** Ahora, el objetivo es poder seguir creciendo en esta línea, y comercializar otros productos y servicios por horas, como Cars ByHours, para alquilar coches por packs de horas, que estará activo este mismo año. Por otro lado, además de estos planes de expansión, ByHours.com no olvida que es muy necesario seguir consolidando el modelo en España, y para ello, es clave la entrada de Mediaset España, socio estratégico que le permitirá lanzar una **potente campaña de televisión que empezará el próximo mes de mayo en todos sus canales.**



*Screenshot de la app de ByHours.com*

**Christian Rodríguez (30 años), fundador de ByHours.com, destaca la importancia de esta operación para el momento actual que vive la compañía:**

“Este es un paso clave para ByHours.com. Poder contar con socios tan importantes nos permitirá acelerar todos los procesos y conseguir todos los objetivos ambiciosos, pero reales, que tenemos a corto, medio y largo plazo. Es una señal del mercado, y hacia el mercado. **Es la confirmación de que a**



*Christian Rodríguez Fornos, Fundador de ByHours.com*

**pesar de ser un mercado muy maduro, hay espacio para nuevas propuestas y procesos. Esta operación muestra que el modelo de negocio funciona y que hay una necesidad en el mercado de incorporar el pago por uso en los servicio de travel/turismo online”.**

ByHours.com ya cuenta con un **equipo de 30 personas**, y ha **sido galardonada con numerosos premios y reconocimientos**, entre ellos **el premio a la mejor app del año en los eAwards**, o la **selección de la empresa como una de las 20 mejores empresas para trabajar en España** según el ranking Great Place to Work. La compañía prevé una facturación total, este 2014, de un total de 10 millones de euros, y estudia el inicio de las operaciones en Estados Unidos durante el próximo año. Dentro de su estrategia comercial, ByHours.com cuenta con acuerdos estratégicos que son clave en esta etapa de internacionalización, siendo un ejemplo claro el acuerdo comercial con Odigeo-eDreams, y también con otros líderes como Grupo Areas, Carrefour Viajes o Pullmantur, dentro del sector viajes, o su reciente acuerdo con la compañía líder en seguros EuropAssistance.

ByHours.com, con esta nueva ronda de financiación, se posiciona como una de las compañías de referencia, con más proyección en el sector del travel online. Para llevar a cabo esta transacción, ByHours.com ha recibido el asesoramiento legal del bufete de abogados Rousaud Costas Duran (RCD), firma legal de referencia para startups tecnológicas, innovación y emprendimiento.



**Para más información**

Prensa ByHours.com

Raquel Priego: [prensa@byhours.com](mailto:prensa@byhours.com)

93 412 46 22/ 699774046/ 622526800