

## DETRÁS DE LA EMPRESA

## EMPREENDEDORES



El fundador Carlos Pierre en las oficinas de la empresa, junto a la catedral de Barcelona

CÉSAR RANGEL

Carlos Pierre es el fundador de la 'start-up' de alquiler de habitaciones Badi

## Los altibajos de liderar una 'start-up'

BLANCA GISPERT  
Barcelona

Badi es una plataforma que ha sofisticado el mercado del alquiler de habitaciones, pero en el ecosistema de Barcelona es algo más: la demostración de que una start-up nacida en la ciudad puede encontrar en el mercado internacional el apoyo que no ha tenido a escala local.

Lo cuenta con satisfacción su joven fundador, Carlos Pierre Trias de Bes (Barcelona, 1990), que asegura haberlas pasado de todos colores durante cinco años al frente del negocio. En los inicios, topó con la sorpresa de su familia al anunciar que dejaba su puesto de auditor en PwC. Tenía 25 años y había fichado por esta *big four* al acabar la carrera de ADE en IQS. "En casa, el mundo de los negocios no era ajeno: mi padre fundó un despacho de abogados y la familia venía de la tradición de la industria textil y de la medicina. Mis padres me apoyaron, pero no pusieron ni un duro en el proyecto". Pierre estaba convencido de que su idea tenía futuro porque resolvía un problema que tuvo que afrontar de primera mano. "Estaba buscando piso compartido en Barcelona y eché de menos tener información previa sobre los compañeros, cha-

tear con ellos con el móvil". Consiguió la ayuda de un amigo para desarrollar la tecnología y convenció a un grupo de inversores y amigos para captar 30.000 euros. Por el camino sedujo a su amigo Pablo Pérez, hoy jefe de personal, y otro conocido, Álvaro Córdoba, el jefe de operaciones.

En septiembre del 2015 lanzó la aplicación y Pierre empezó la búsqueda de

### BADI

- Nacimiento: **2015**
- Sede social: **Barcelona**
- Trabajadores: **105**
- Capital levantado: **40 millones**
- Accionistas: **Fondos Mangrove, Spark y Goodwater**

capital, porque el dinero inicial pronto se terminó. "Contacté con un centenar de inversores de todo el país, pero nadie se atrevía a participar porque Badi no generaba ingresos". Encontró la suerte al conocer a Mark Pluszcz, fundador Mangrove Capital e inversor afincado en Barcelona. "Tomamos un café y a la semana siguiente estaba en Luxemburgo presentando el proyecto. Inviertieron 300.000 euros y Badi

empezó a rodar". Tras dos años de expansión y una ronda de un millón, Pierre volvió a afrontar el mismo problema: Badi crecía en usuarios pero seguía sin monetizar, necesitaba capital pero no convenía a nadie local. La empresa estuvo a punto de desaparecer, pero la determinación de Pierre acabó dando frutos. "Tras mandar correos a decenas de fondos de EE.UU., Spark Capital (Twitter, Tumblr, Slack) me respondió entusiasmado. Viajé a Boston y levanté 10 millones de dólares. ¡No me lo podía creer! Definitivamente, en este mundo, un día estás en la cima y otro por los suelos".

Desde entonces, la start-up ha crecido en Barcelona, Madrid (y otras ciudades españolas) así como en Londres, Berlín y Nueva York, donde ha abierto oficinas, excepto en esta última ciudad, en la que ha pospuesto los planes por la pandemia. Desde su nacimiento, acumula 2,4 millones de usuarios y 436.000 habitaciones. El 75% de la actividad está en España, y el resto, en el extranjero. Este año, ha empezado a monetizar con tres vías de negocio: Badi Homes (gestión de alquiler de edificios), comisión de reserva (pasarela de pago, cancelación) y cuota premium (posicionamiento, vídeos...). Pierre no avanza la facturación prevista para este año, pero en el 2021 espera llegar a 7-10 millones. "La situación actual es muy incierta. Las ofertas de habitaciones son récords, pero la demanda ha caído un 70%". Sin embargo, se muestra confiado y piensa que el mercado se va a recuperar. Además, los inversores acaban de realizar una aportación para asegurar la viabilidad del negocio.

A lo largo de este tiempo, Pierre asegura haberse entregado enteramente a su empresa. Durante una época, incluso llegó a dormir en el sofá de la oficina, recuerda. El poco tiempo libre lo dedica a invertir a través de su fondo Anomaly Ventures (que lidera con Pérez y Córdoba) y a cultivar su afición por el deporte (bici, natación, pádel), que comparte con su primo Oscar Pierre, el fundador de Glovo.●

## THE NEXT WEB

### Catalunya, entre las mejor posicionadas para captar inversiones tecnológicas

■ Barcelona y Catalunya cuentan con la segunda mejor estrategia de Europa para captar inversiones extranjeras de ámbito tecnológico, solo superada por Londres, según un informe de la división fDi Intelligence del Financial Times y del grupo The Next Web. El estudio *Tech Cities of the Future* analiza unas 70 localizaciones europeas y destaca de Catalunya la presencia de 1.500 start-ups, la celebración de actos como el Mobile World Congress, la existencia del 22@ y los parques científicos. Concluye que Barcelona ocupa la octava posición de Europa y la primera en el sur del continente como "ciudad tecnológica del futuro", por delante de Madrid. / EP

## FLUIDRA

### Adquiere el 100% de la empresa belga Aquafive por 4,8 millones de euros

■ El fabricante catalán de piscinas Fluidra ha adquirido el 100% del capital de la empresa belga Aquafive por 4,8 millones. Aquafive es el distribuidor exclusivo de los productos Zodiac en Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo. Fluidra pagará inicialmente 3,3 millones y luego hará frente a tres pagos diferidos de 0,5 millones en tres años. La multinacional catalana, que es líder mundial del sector de la piscina gracias a la fusión con Zodiac, considera que esta adquisición permitirá expandir sus productos. Con sede en Wavre (Bélgica), en el 2019, la compañía adquirida obtuvo un beneficio bruto de explotación de unos 900.000 euros. / Redacción

## TELEMAKI

### Facturación de 2,3 millones y apertura del sexto restaurante en Barcelona



Los fundadores Guillem Ontiveros y Pol Turró

■ Telemaki, una cadena de sushi para llevar, ha invertido 200.000 euros en la apertura de su sexto restaurante. La compañía, fundada en el 2013 por Guillem Ontiveros y Pol Turró, apuesta esta vez por el centro de la ciudad, tras abrir locales en Esplugues, Sant Feliu, Gavà, Sabadell y el barrio del Poblenou. "Durante la pandemia hemos crecido y esperamos fidelizar los nuevos clientes", comentan. La compañía facturó 2,3 millones en el 2019 y este año espera superar los 3 millones. Con 80 trabajadores en plantilla y repartidores subcontratados, centra la mayor parte de su actividad en el reparto a domicilio con plataformas propias y externas. / B. Gisbert

## SOMOS GROUP

### El grupo fusionado contará con 150 profesionales y unas ventas de 40 millones

■ Las empresas EDT Eventos, Unit Elements y Efimero se han fusionado para afrontar el nuevo escenario tras la crisis del coronavirus. El grupo resultante contará con una plantilla de 150 profesionales y una facturación conjunta de 40 millones. La unión ha sido liderada por César González (consejero delegado de EDT), David Funollet (Unit Elements) y Ramiro Jofre (Efimero). El grupo contará con sedes en Barcelona y Madrid. Y el objetivo es convertirse en referente en el sector de acontecimientos y comunicación. Las tres compañías ya han trabajado para empresas del Ibex 35, así como para los sectores de la automoción y de la moda. / Redacción

VALES DESCUENTO  
PROMOCIONES

Cada entrega por solo **9,95€**  
VALE DESCUENTO  
Grandes ideas de las matemáticas  
LA VANGUARDIA

Cada guía por només **6,95€**  
VAL DESCOMPTE  
Guies de Catalunya i Andorra  
LA VANGUARDIA

Cada entrega por solo **7,95€**  
VALE DESCUENTO  
Colección de toallas No Desert  
LA VANGUARDIA

Cada entrega por solo **3,95€**  
VALE DESCUENTO  
Juego de utensilios y cubiertos Valira  
LA VANGUARDIA