

PlantaDoce.

Empresa

miResi abre su capital y da entrada a Bruno Bodega, Marcos Alves y Chema Larrea

Además de ellos, también invierten en la compañía Diego Castilla, cofundador de Clinic Cloud, y Patrick Biecheler, socio de Bain&Company en el sector sanitario.

A. Escobar
3 dic 2021 - 05:00



miResi abre su capital y seduce a inversores de renombre. La compañía española, especializada en el sector de la tercera edad, ultima **una ronda de financiación de 750.000 euros** a través de La Bolsa Social, según ha confirmado Pablo Otero, fundador y consejero delegado de miResi, a PlantaDoce. La empresa ya tiene comprometidos más de 500.000 euros.

PlantaDoce.

La compañía da entrada a su capital a Marcos Alves, cofundador de ElTenedor y socio de Luda Partners; Diego Castilla, cofundador de Clinic Cloud; Patrick Biecheler, socio de Bain&Company en el sector sanitario; Bruno Bodega, director general de la gestora de Almagro Capital, y Chema Larrea, fundador de Rentger. No ha trascendido el porcentaje de cada uno de los inversores.

La compañía busca solucionar un problema complejo para muchas familias: encontrar una residencia que se adapte a sus necesidades, cuando tienen que ingresar a personas mayores de forma inevitable.

A través de la tecnología, miResi ha creado una plataforma que permite a las familias comparar entre distintas residencias y encontrar la más adecuada en menos de diez minutos. Esto es posible gracias a su *software* de inteligencia artificial (IA), que recaba las experiencias de ingresos anteriores para mejorar su algoritmo y conseguir el máximo acierto en las recomendaciones futuras.

miResi ha ayudado a 19.000 familias en lo que va de 2021

En lo que va de 2021, miResi ha ayudado a 19.000 familias en la búsqueda de la residencia más adecuada. La empresa destinará los fondos a ampliar el número de geriátricos que conforman su red, para lo que ampliará la fuerza comercial y de relaciones institucionales; prestar servicio a más mayores, crear sistemas de calidad de las residencias y desarrollar su producto vía *app*. Asimismo, miResi contratará un director financiero, tecnológico y un responsable de calidad, entre otros.

Las posibilidades de rentabilizar la inversión se plantean a través de dos vías. La primera es mediante **una nueva ampliación de capital en diciembre de 2022**, mientras que la segunda corresponde a la adquisición total por parte de una aseguradora entre 2025 y 2026.

miResi es un *Saas enabled marketplace*. Un punto de encuentro entre oferta de residencias y la demanda de familias y mayores, integrado tecnológicamente con las residencias. Es un modelo de negocio combinado, en el que existe un pago por transacción: cuando un mayor ingresa en una residencia, esta paga una proporción

PlantaDoce.

de la transacción de reserva. También hay un pago por licencia de *software*. Los centros que quieren usar la versión *premium* de la herramienta para dar un mejor servicio pagan una cuota mensual.

Las ventas para 2021 son de 400.000 euros (cinco veces la facturación de 2020), tras cerrar su **primera ronda de 100.000 euros a principios de año a través de la fórmula *family friends and fools***.

La red de miResi cuenta ya con más de 950 residencias en España. El objetivo de la compañía es llegar a 3.000 centros en diciembre de 2022, así como a 150.000 familias también el año que viene.