

Empresa

Wayalia levanta medio millón para crecer en España en una ronda liderada por Carlos Blanco

La compañía, especializada en el sector de la asistencia a personas mayores, recibe financiación de Encomenda Smart Capital, fondo de Carlos Blanco, inversor en compañías como Glovo o Housfy.

A.Escobar
13 dic 2018 - 05:00



Wayalia recibe un espaldarazo del capital privado. La compañía, especializada en la asistencia domiciliar dirigida a las personas mayores y adultos dependientes, acaba de cerrar una ronda de financiación de medio millón de euros. La operación ha estado liderada por el fondo de capital riesgo Encomenda Smart Capital, dirigida por el *business angel* Carlos Blanco.

Los recursos captados por la *start up* se destinarán principalmente a “acelerar el proceso de expansión de la compañía en el mercado nacional y en el desarrollo tecnológico de una aplicación dirigida a empresas y particulares”, según ha explicado Alex Lamarca,

PlantaDoce.

consejero delegado y fundador de Wayalia.

La firma, con sede oficial en Barcelona, ofrece su tecnología en todas las comunidades autónomas, tiene más de 3.500 servicios contratados y más de 50.000 profesionales están apuntados en la plataforma.

Wayalia dispone de más de 3.500 servicios contratados y ofrece su tecnología en todo el territorio nacional

Encomenda Smart Capital es un fondo de inversión liderado por Carlos Blanco conjuntamente con Oriol Juncosa, que tiene comprometidos cerca de 20 millones de euros para invertir en diferentes *start ups*.

En el currículo de Blanco destaca que ha fundado la incubadora Grupo ITnet, Akamon Enterta, Conector Startup Accelerator o Nuclio Venture Builder, entre otros. Asimismo, **el ejecutivo invierte en compañías como Glovo, Verone Jewels, Finteca o Housfy.**

Lamarca fundó Wayalia en mayo de 2017 y en la actualidad **la empresa cuenta con veinte trabajadores**, que ascenderían a cincuenta empleados en el próximo trimestre, según comenta el fundador de la *start up*. Entre los objetivos de Wayalia también está la internacionalización, con la previsión de salir al mercado exterior en el cuatro trimestre del año que viene. “Latinoamérica y el sur de Europa serían destinos interesantes para llevar a cabo operaciones y donde vemos más oportunidades de negocio”, destaca Lamarca.

La ‘start up’ prevé dar el salto a nivel internacional en el cuatro trimestre del año que viene

Desde la empresa comentan que están facturando alrededor de 100.000 euros mensuales y que **la previsión para el cierre del próximo ejercicio es la de alcanzar una facturación de 3,5 millones de euros.** En la actualidad, el 95% de los servicios se concentran en particulares, con lo que la *start up* confía en crecer en el negocio *business to business*

PlantaDoce.

(B2B). “Buscamos que la gente que está en hospital tenga el cuidado en casa, porque al final va a ser mucho más económico para el paciente”, remarca el consejero delegado de Wayalia.

Este mercado está copado por otras empresas como Qida, que recientemente ha cerrado una ronda de financiación de 1,2 millones de euros que ha estado liderada por la iniciativa de emprendimiento de Banco Sabadell, BStart-up. **También destaca Cuideo, que el pasado julio cerró una ronda de financiación de 700.000 euros**, que se destinará a “la expansión de la empresa y al desarrollo de tecnologías de automatización para la selección de candidatos”, explica la compañía.