

miResi cierra ronda de inversión para revolucionar y digitalizar el sector de las residencias de mayores

Encontrar una residencia de mayores es un proceso muy complejo. Todas las familias que lo experimentan, coinciden en esta afirmación. La falta de transparencia en el sector y el bajo índice de digitalización de las residencias hacen que comparar las opciones disponibles sea una tarea ardua. Si a esto se añade la baja confianza de las familias, por los contados pero sonados casos de abusos y engaños a mayores, las familias que necesitan residencia se enfrentan a grandes dificultades

Encontrar una residencia de mayores es un proceso muy complejo. Todas las familias que lo experimentan, coinciden en esta afirmación. La falta de transparencia en el sector y el bajo índice de digitalización de las residencias hacen que comparar las opciones disponibles sea una tarea ardua. Si a esto se añade la baja confianza de las familias, por los contados pero sonados casos de abusos y engaños a mayores, las familias que necesitan residencia se enfrentan a grandes dificultades cuando tienen que ingresar a su mayor de forma inevitable.

Según el fundador de miResi, Pablo Otero, hay dos retos importantes en el sector: el primero, “derivar la demanda a las residencias que cuidan bien a sus mayores, haciendo que las que tienen malas prácticas mejoren o cierren; y el segundo, acercar la residencia a las familias para conseguir transparencia en la gestión y en los cuidados”.

miResi es el TripAdvisor de residencias de mayores. Desde este portal, una familia puede encontrar el centro más adecuado para sus necesidades en menos de 10 minutos, e ingresar al mayor en menos de 1 hora. Esto es posible gracias a su software de inteligencia artificial, que recaba las experiencias de ingresos anteriores para mejorar su algoritmo de recomendación y conseguir el máximo acierto en las recomendaciones futuras.

“Quiero que mis hijos puedan contar con orgullo que me llevaron a una residencia. Estamos trabajando en acercar las residencias a las familias mediante tecnología y apoyando a las residencias de calidad en su crecimiento”, afirma Pablo Otero.

Este innovador modelo de negocio no ha pasado desapercibido a los inversores de capital riesgo. miResi acaba de cerrar su primera ronda de inversión, siendo la primera start-up del sector residencial en España que capta capital privado. “Ahora, además de tener un compromiso con las familias, tenemos un compromiso con los inversores. Estoy convencido que cuanto más valor aportemos a los mayores y a las residencias, mayor valor aportaremos a los inversores. Sus intereses están 100% alineados”, sigue Otero.

Pablo Otero, joven empresario, es el fundador de miResi. Realizó sus estudios en el Instituto de Empresa y en Nanyang Technological University en Singapur. Inició su carrera profesional en las finanzas y estrategia, asesorando en operaciones de fusiones y adquisiciones. Dos veces finalista de

Hult Price Global Initiative es un fiel defensor del emprendimiento social. En 2019 detectó la oportunidad de residencias de mayores y se lanzó a superar el reto de su digitalización.

El equipo de miResi está formado por 12 profesionales de gran talento, y con formación en distintos ámbitos, que trabajan día a día para ofrecer un servicio de máxima calidad.

El talento y su amplia red de residencias son dos de sus tres ventajas competitivas, a las que hay que sumar la tecnología. La start-up usa un algoritmo de IA que detecta la afinidad entre los perfiles de los mayores y familias y sus residencias ideales, basándose en el éxito de las recomendaciones pasadas gracias al machine learning.

Desde su nacimiento, ha sido un proyecto rentable, con un crecimiento sostenido de +30% mes a mes. Y ha sobrevivido al COVID en un sector muy afectado. Cuentan ya con más de 1.000 residencias de calidad, más de 12.000 casos atendidos en el último año, y numerosos proyectos en marcha que implican a varios actores sociales, como fundaciones, hospitales y consejerías de sanidad de diferentes CCAA.

Su principal objetivo de 2021 es liderar los ingresos en residencia a nivel nacional, como ya hacen en Comunidad de Madrid, gestionando más de 300 ingresos al mes y alcanzando una cifra de ventas anuales de 1 millón de euros a finales de 2021. Para ello deben aumentar su red de centros de calidad, diversificar y desarrollar sus fuentes de captación de familias y seguir invirtiendo en desarrollar su tecnología.

Datos de contacto:

Javier Bravo
606411053

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Finanzas](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>