

Conoce lo que realmente *quedó*.

La capa financiera detrás de las operaciones de alquiler.

Operent conecta reservas, ingresos, gastos, pagos al propietario, rendimiento por propiedad, resultados de la empresa y cierre mensual en una estructura financiera conectada.

En validación con early users

Brasil · Portugal · España

Prelanzamiento comercial

TRES VISTAS FINANCIERAS CONECTADAS

Empresa Rentabilidad consolidada, margen y posición de caja.
3408 € · agosto de 2026

Propiedad Ingresos, gastos y rendimiento por propiedad.
257 € · La Caleta 07

Propietario Informes, saldos y pagos.
776 € · Felipe Carvajal

EL PROBLEMA

Los operadores conocen la ocupación.

Pero les cuesta saber qué quedó realmente.

A medida que crecen las carteras, las operaciones financieras suelen fragmentarse entre hojas de cálculo, conciliaciones, pagos a propietarios e informes desconectados.

Panel de reservas

15.324 €

Reservas del mes ·
Ocupación 74 %

Estado de cuenta

?

qué quedó realmente

Las reservas muestran la demanda. Las operaciones financieras muestran lo que quedó después de los ingresos, gastos y pagos a propietarios.

LA SOLUCIÓN

De la reserva al cierre mensual.



POR QUÉ OPERENT

Capa de operaciones financieras

Creada específicamente para operaciones de alquiler.

Preparado para escalar

Una plataforma SaaS. Sin desarrollo específico para cada cliente.

Listo para el mercado internacional

Varios idiomas. Varias monedas. Modelo financiero independiente del país.

Listo para integraciones

Funciona de forma independiente hoy y está preparado para futuras integraciones con PMS, gestores de canales y OTA.

MERCADO Y TESIS

+20%

Brasil

en noches reservadas en Airbnb, por 3.º trimestre consecutivo

37,9%

Portugal

del alojamiento local ya lo gestionan empresas — 47.299 de 124.700 registros

381.837

España

viviendas de uso turístico registradas

PRECIO

Modelo de suscripción en definición.

Todavía sin cobro activo — el precio se cerrará con los primeros clientes de pago.

PRÓXIMOS 12 MESES

Lanzamiento comercial.

Consolidar la validación, definir el plan y abrir la base de clientes en los tres países.

MOMENTO

Estamos conociendo inversores y socios estratégicos para acompañar el lanzamiento comercial.

Sin ronda abierta — conversaciones en curso. Si tiene sentido para ti, el siguiente paso es una conversación con el fundador.