



farmatool

**Motor de prescripción de
medicamentos con recogida en
punto de Farmacia**



Resumen ejecutivo

Oportunidad

Los profesionales sanitarios (Médicos) no disponen de una herramienta que les permita hacer prescripciones y recomendaciones de productos (Medicamentos, suplementos, ortopedia, dermocosmética, nutrición deportiva) a sus pacientes.

Tampoco disponen de información de lo que su paciente ha acabado comprando en los puntos de venta (Farmacia, parafarmacias).

Los emprendedores quieren lanzar al mercado una herramienta de prescripción con servicio de recogida en Farmacia.

Permitiendo la trazabilidad de prescripciones y Ventas.

Go-To-Market

Farmatool basa su estrategia de captación en tres pilares: su integración en MasMédico y otros programas de gestión. Su integración con grupos hospitalarios y grandes clínicas. Su integración con grupos aseguradores de salud.

Producto

Farmatool es una herramienta de prescripción 100% integrable en cualquier sistema de gestión sanitaria.

Los pacientes reciben en su Smartphone la explicación del tratamiento a seguir y los productos necesarios, y decide en un simple click la farmacia encargada de la preparación del pedido, para recogerlo o que se lo envíen a domicilio.

Farmatool asegura al profesional sanitario la **NO sustitución** de sus recomendaciones e información a tiempo real sobre la compra por parte de su paciente.

Tracción

Actualmente, gracias a la colaboración e integración con MasMédico, cuenta con más de 300 consultas y más de 3.000 usuarios dados de alta.

Farmatool tiene un roadmap planteado a 4 años con los objetivos de **consolidar el mercado de la prescripción en España, y estar posicionado para el cambio de normativa de medicamentos.**

Modelo de Negocio

Farmatool hace de intermediario entre el prescriptor y la farmacia que dispensa el medicamento. Cobrando a la Farmacia un porcentaje de la venta.

Farmatool posee la información de recomendaciones y ventas de medicamentos, información susceptible de ser vendida a Laboratorios.

Equipo

Farmatool es una empresa **fundada Pablo Larramendi** es economista y trabajó como **Gerente y fundador** en Therascience y MasMédico, con la intención de liderar el cambio en los hábitos de consumo del canal salud. Y ppor **Felipe Caicedo, CTO** de la compañía con experiencia en el Colegio de Farmacéuticos y en MasMédico





Índice

1. Contexto
2. Oportunidad de Mercado
3. Solución
4. Producto
5. Modelo de Negocio
6. Mercado
7. Go-To-Market
8. Equipo
9. Financials
10. Roadmap
11. Detalles Ronda
12. ¿Por qué invertir en Farmatool?



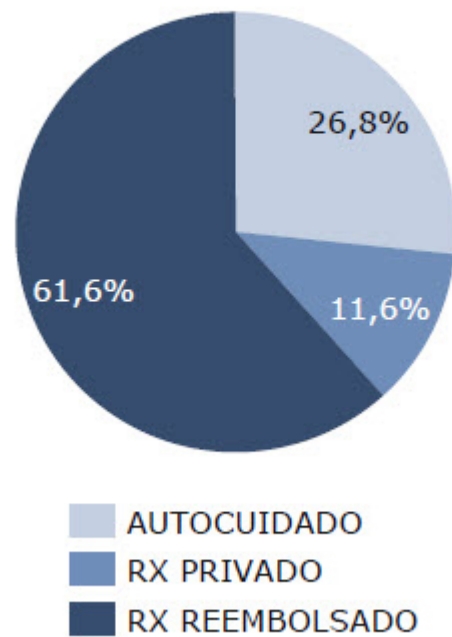
Toda la información a la que accedes en relación a la sociedad objeto de la inversión en la que has seleccionado Me interesa está sujeta a una obligación de confidencialidad y secreto y a la restricción de que únicamente podrás utilizarla con la finalidad de considerar el potencial interés en llevar a cabo una inversión en los términos propuestos por la sociedad objeto de la inversión. La obligación de confidencialidad y secreto tendrá una duración indefinida y, de no ser posible establecer una obligación indefinida, durante un periodo de diez (10) años y no se aplicará a aquella información que devenga pública por causas ajenas a ti.





1. Contexto

Mercado total farmacia 2013 (M € PVP)



Los Españoles gastan un **1,77% del PIB anual** en medicamentos, del cual el **0,46% es medicamento no-reembolsado** y de prescripción de Medicina privada.

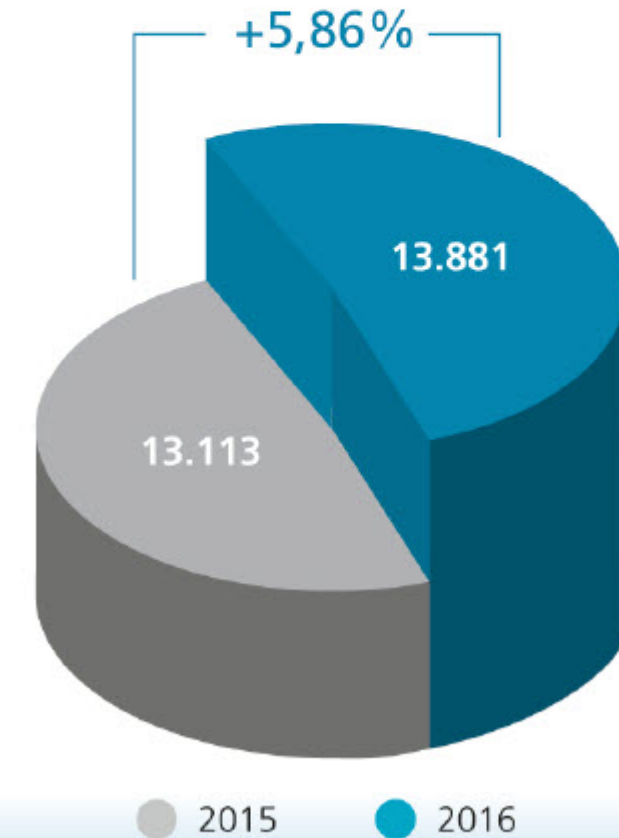
La venta de medicamentos se realiza, por Ley, en **oficina física de Farmacia**.

La prescripción de medicamentos, en medicina privada, se realiza de **forma manual** (papel) sin contar con herramientas de prescripción electrónica que garanticen la **trazabilidad de la prescripción y venta de los medicamentos**.

Mercado farmacéutico total: crecimiento en valores

Evolución del mercado de **PRESCRIPCIÓN**

2015 - 2016
Millones de € PVP





2. Oportunidad de mercado

La falta de trazabilidad sobre prescripciones y ventas hace que exista una oportunidad de mercado



Problemas para los prescriptores

- # Son los **responsables** de la prescripción de los productos pero no controlan la dispensación y venta de los mismos.
- # No disponen de **herramientas fiables** de información actualizada sobre los productos medicamentosos, cambios formulación, descatalogados y novedades.
- # No disponen de información sobre la dispensación de productos para realizar el **seguimiento terapéutico** y analizar la **adherencia Terapéutica**



Problemas para los pacientes

- # **Tiempo** empleado en acudir a los puntos de venta para comprar los productos que les han prescrito.
- # No disponen de un **histórico de prescripciones y compras**. La prescripción en papel se suele traspapelar o perder.
- # No disponen de **información** sobre el producto que les han prescrito hasta la compra del mismo (Prospecto)



Problemas para los laboratorios

- # No disponen de información real ni **trazabilidad de prescripciones y ventas**
- # La distribución está atomizada y **desconocen el perfil del consumidor** final de sus productos ni el uso que le dan.
- # **Pérdida y/o sustitución de prescripciones** por falta de presencia y penetración en el punto de venta
- # La **comunicación con los prescriptores** es costosa y complicada.



Problemas para las Farmacias

- # Cada día más **competencia** y dificultad en captar clientes/pacientes
- # La **distribución on-line** les está afectando en las ventas y no saben cómo competir





3. Solución

Farmatool es una **herramienta de prescripción** 100% integrable en ERPs de gestión médica y hospitalaria, que permite obtener **trazabilidad de la prescripción y dispensación** del medicamento en oficina de farmacia.



Prescriptores

- # Prescripción electrónica
- # Herramienta **de prescripción rápida y sencilla**
- # **Vademécum** actualizado
- # Información a tiempo real sobre la **adherencia terapéutica** de paciente
- # **Rentabilidad**: ingreso por prescripción
- # **Garantía de No Sustitución**



Pacientes

- # Prescripción electrónica con más **información**
- # Solicitud de preparación del tratamiento en la oficina de Farmacia de su elección. **Ahorro tiempo**
- # Solicitud de **recogida** o **entrega a domicilio** por parte de la Farmacia escogida



Laboratorios

- # Información **Real** sobre productos **Prescritos y vendidos**
- # Información real sobre **prescripciones por médico**
- # Información real sobre **lugar** de dispensación
- # **Garantía de No Sustitución** de sus productos de marca frente a genéricos



Farmacias

- # **Captación** de clientes gracias a la receta Farmatool
- # **Fidelización**: Información **personalizada** de sus clientes





4. Producto

La **herramienta de prescripción Farmatool** permite al profesional sanitario prescribir al paciente, el paciente recibe su tratamiento por e-mail o SMS y puede escoger la Farmacia que desee para solicitar la preparación de su pedido. La farmacia escogida, recibe la prescripción oficial y prepara el pedido. Una vez el pedido está completo, avisa al paciente para su recogida o entrega a domicilio.



Toda la información a la que accedes en relación a la sociedad objeto de la inversión en la que has seleccionado Me interesa está sujeta a una obligación de confidencialidad y secreto y a la restricción de que únicamente podrás utilizarla con la finalidad de considerar el potencial interés en llevar a cabo una inversión en los términos propuestos por la sociedad objeto de la inversión. La obligación de confidencialidad y secreto tendrá una duración indefinida y, de no ser posible establecer una obligación indefinida, durante un periodo de diez (10) años y no se aplicará a aquella información que devenga pública por causas ajenas a ti.





5. Modelo de negocio

La herramienta de prescripción Farmatool tiene 2 fuentes de ingreso, por un lado una comisión sobre las ventas generadas en la farmacia, y por el otro la venta de información de prescripción y ventas a los distintos laboratorios y actores del mercado.



Dispensación de productos en Farmacia
10% sobre ventas Totales



Estadísticas de prescripción y ventas a Laboratorios
Big Data a partir de 10MM€ prescritos





5. Venta de productos

Ingresos hipótesis:

- Comisión Farmacia del 10% que se empieza a facturar escalonadamente desde el 2 mes de lanzamiento y nunca sobrepasando el 88% de las ventas diferidas al canal farmacia
- El 60% de los pacientes hacen uso del servicio de recogida
- El 7% de los médicos de alta usan la prescripción Farmatool
- Prescripción Media de 23€

Venta indirecta, Recogida en Farmacia



	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
TOTAL PRESCRIPCIÓN	15.607.891,76	29.802.531,63	52.284.107,87	75.244.015,51
VENTAS DE PRODUCTOS	8.408.848,75	25.332.151,89	44.441.491,69	63.957.413,18
VENTA PRODUCTOS FARMATOOL	4.204.424,38	12.666.075,94	22.220.745,84	31.978.706,59
COMISIÓN FARMACIAS	281.175,01	1.484.947,25	2.067.494,33	3.043.290,41
% COBRADO FARMACIA	19.942,30	439.485,77	1.582.287,92	2.641.529,61
TOTAL INGRESOS (V)	19.942,30	439.485,77	1.582.287,92	2.641.529,61
COLABORACIÓN MÉDICO	93.647,35	178.815,19	313.704,65	451.464,09
COLABORACIÓN INSTITUCIONAL	5.982,69	131.845,73	474.686,38	792.458,88
TOTAL COLABORACIÓN	99.630,04	310.660,92	788.391,02	1.243.922,98
MARGEN NETO FARMACIAS/MEDICO	-45.396,97	128.824,85	793.896,90	1.397.606,63

% del mercado 0,24% 0,72% 1,26% 1,81%





5. Servicios a Laboratorios

Ingresos hipótesis:

- Se empieza a vender BigData cuando Farmatool gestiona más de 1,000,000€ de venta en farmacia que será a partir del mes 10 del segundo año
- Los laboratorios pagan una cuota anual de 5,000€



Venta Big Data a Laboratorios

	AÑO1 AÑO 1	AÑO2 AÑO 2	AÑO3 AÑO 3	AÑO4 AÑO 4
ALTAS LABORATORIOS	0	9	41	60
ACUMULADO ALTAS	0	9,00	50,00	110,00
CUOTAS LABORATORIO ESTADISTICAS	0,00	8.166,67	208.250,00	577.500,00
TOTAL INGRESOS LABORATORIOS	0,00	8.166,67	208.250,00	577.500,00
Cuota Mercado	0,00%	0,23%	1,28%	2,82%





6. Mercado

El gasto sanitario en España es del 1,77% del PIB, siendo el 0,46% de carácter privado (no-reembolsable por la Seguridad Social)

Es decir que el mercado es de **4.972 MM€** al año con un **crecimiento del 5,86%** anual

España

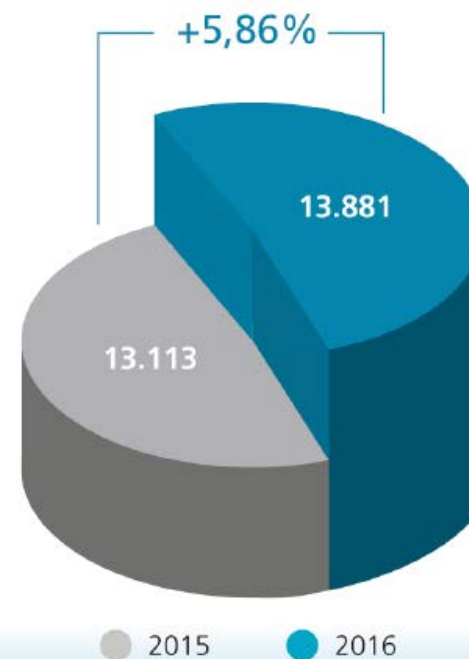
+5,86%
Crecimiento anual

+18%
Crecimiento On-line

+13.000 M €
Mercado Farmacia

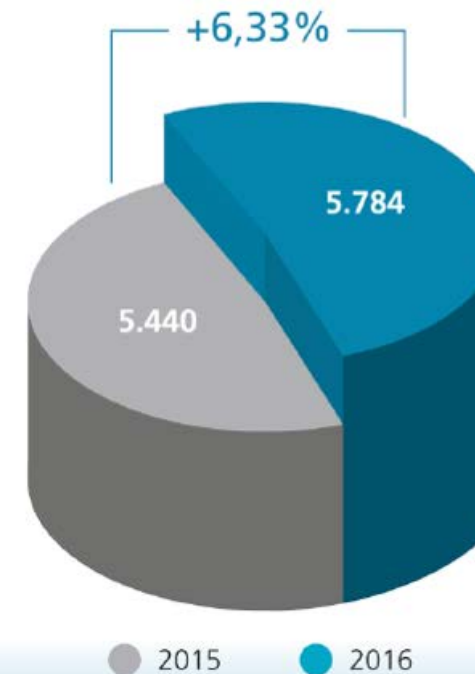
Mercado farmacéutico total: crecimiento en valores

Evolución del mercado de
PRESCRIPCIÓN
2015 - 2016
Millones de € PVP



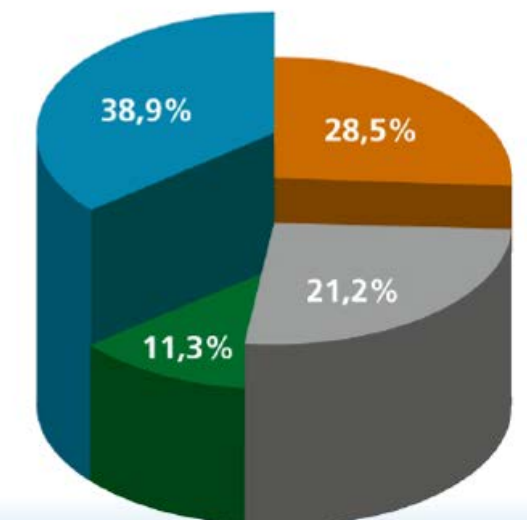
Mercado autocuidado: consolida su crecimiento

Evolución del mercado del
AUTOCUIDADO
2015 - 2016
Millones de € PVP



Mercado del autocuidado por segmentos

- OTC
- PEC
- PAC
- NUT



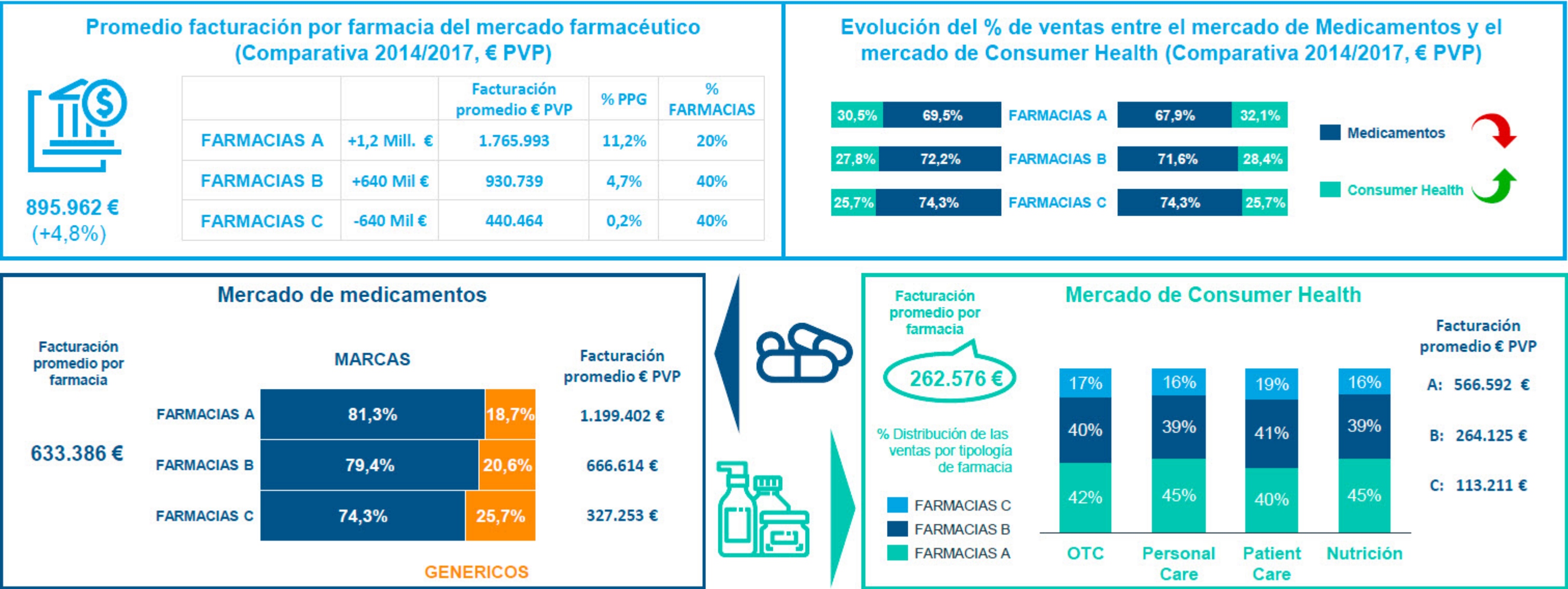
Toda la información a la que accedes en relación a la sociedad objeto de la inversión en la que has seleccionado me interesa esta sujeta a una obligación de confidencialidad y secreto y a la restricción de que únicamente podrás utilizarla con la finalidad de considerar el potencial interés en llevar a cabo una inversión en los términos propuestos por la sociedad objeto de la inversión. La obligación de confidencialidad y secreto tendrá una duración indefinida y, de no ser posible establecer una obligación indefinida, durante un periodo de diez (10) años y no se aplicará a aquella información que devenga pública por causas ajenas a ti.





6. Farmacia

Distribución de las ventas en oficinas de Farmacia



Mercado de medicamentos

Facturación promedio por farmacia

633.386 €

MARCAS

		Facturación promedio € PVP
FARMACIAS A	81,3% 18,7%	1.199.402 €
FARMACIAS B	79,4% 20,6%	666.614 €
FARMACIAS C	74,3% 25,7%	327.253 €

GENERICOS

Mercado de Consumer Health

Facturación promedio por farmacia

262.576 €

% Distribución de las ventas por tipología de farmacia

	OTC	Personal Care	Patient Care	Nutrición
FARMACIAS C	17%	16%	19%	16%
FARMACIAS B	40%	39%	41%	39%
FARMACIAS A	42%	45%	40%	45%

Facturación promedio € PVP

A: 566.592 €
B: 264.125 €
C: 113.211 €

Toda la información a la que accedes en relación a la sociedad objeto de la inversión en la que has seleccionado Me interesa está sujeta a una obligación de confidencialidad y secreto y a la restricción de que únicamente podrás utilizarla con la finalidad de considerar el potencial interés en llevar a cabo una inversión en los términos propuestos por la sociedad objeto de la inversión. La obligación de confidencialidad y secreto tendrá una duración indefinida y, de no ser posible establecer una obligación indefinida, durante un periodo de diez (10) años y no se aplicará a aquella información que devenga pública por causas ajenas a ti.





6. Farmacia

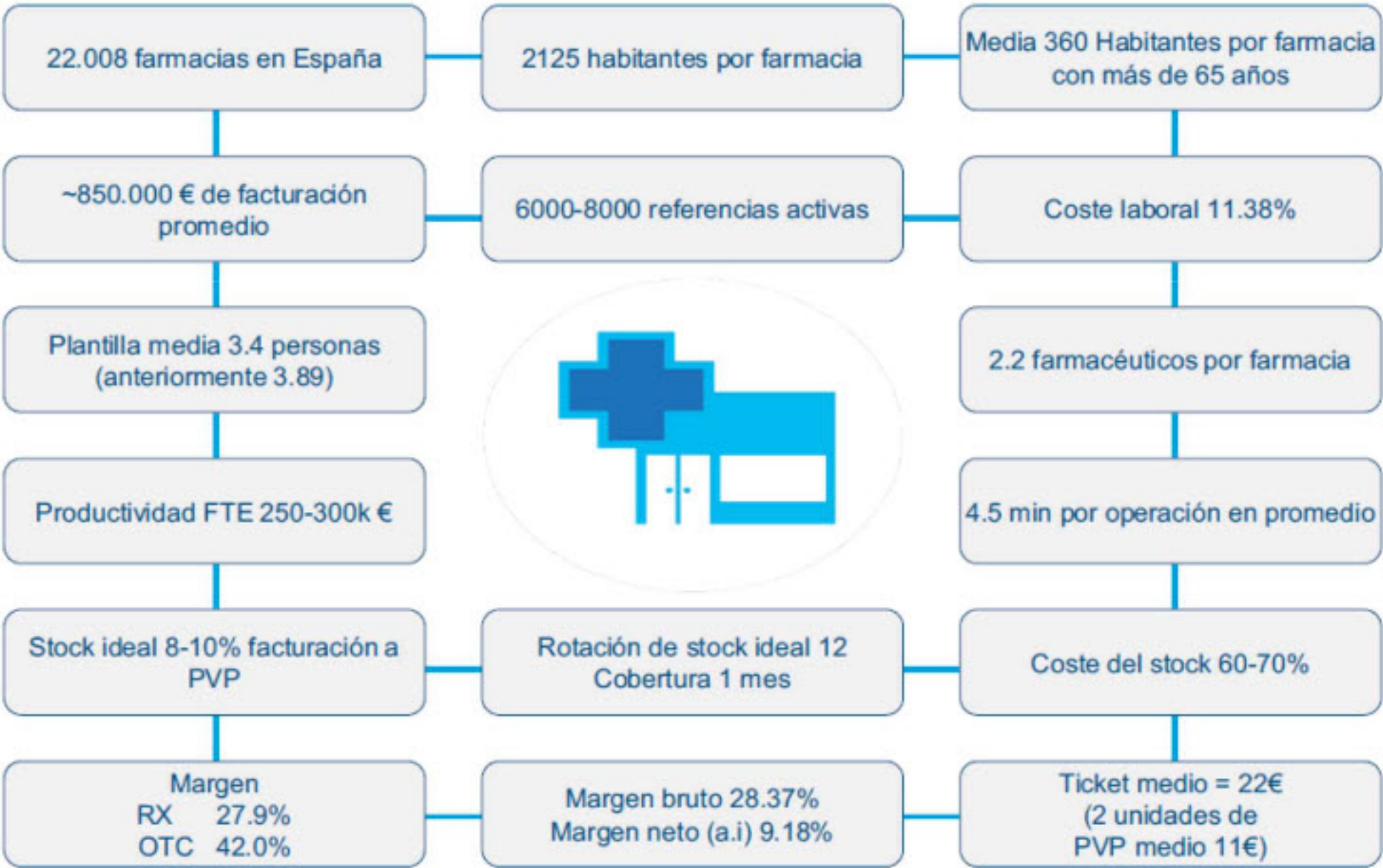
Distribución de las ventas en oficinas de Farmacia

España

22.008 Farmacias

+28,37% Margen Bruto

+23€ Ticket Medio



Fuente: IQVIA

Toda la información a la que accedes en relación a la sociedad objeto de la inversión en la que has seleccionado Me interesa está sujeta a una obligación de confidencialidad y secreto y a la restricción de que únicamente podrás utilizarla con la finalidad de considerar el potencial interés en llevar a cabo una inversión en los términos propuestos por la sociedad objeto de la inversión. La obligación de confidencialidad y secreto tendrá una duración indefinida y, de no ser posible establecer una obligación indefinida, durante un periodo de diez (10) años y no se aplicará a aquella información que devenga pública por causas ajenas a ti.





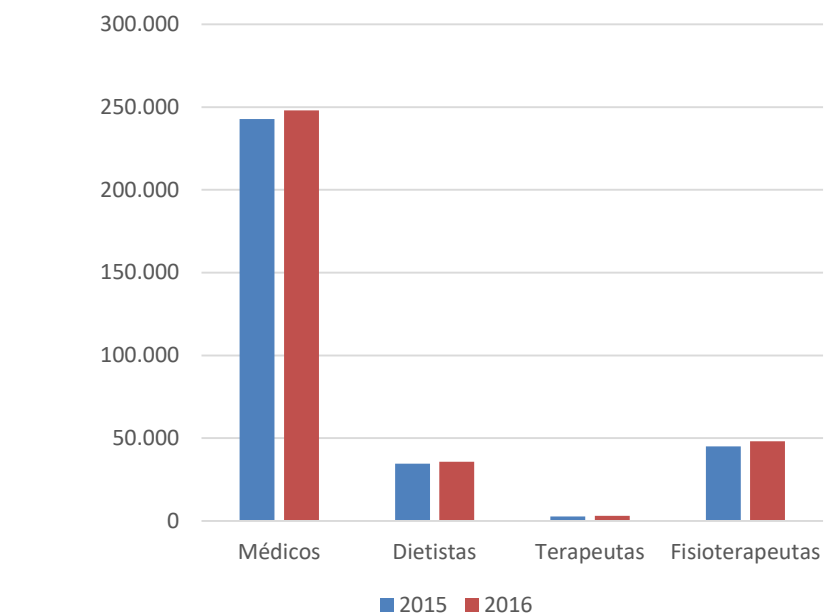
6. Prescriptores

Número y evolución de prescriptores médicos en España

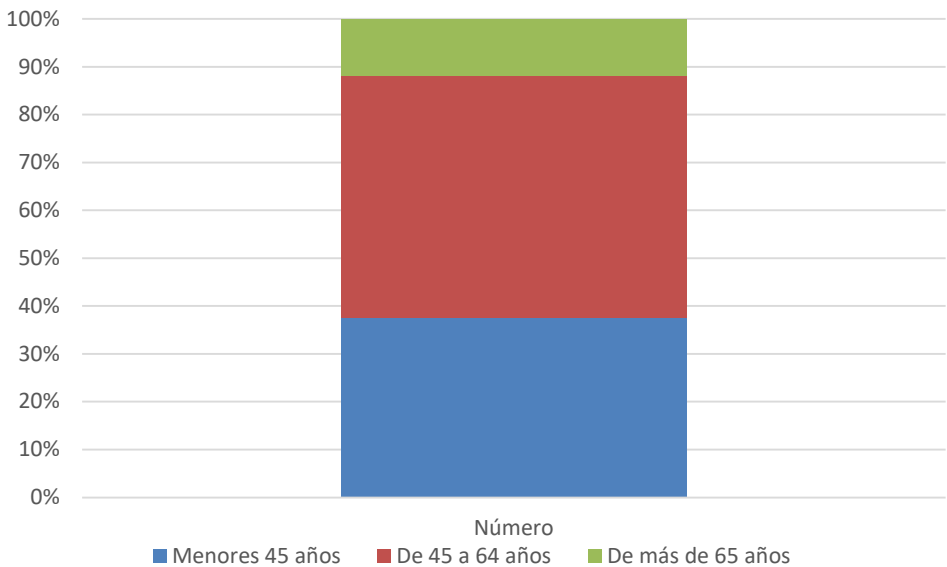
+3%
Crecimiento anual

+335M
Profesionales Sanitarios

+123M
Medicina privada



	2015	2016	%
Médicos	242.840	247.974	2,11%
Dietistas	34.641	35.716	3,10%
Terapeutas	2.646	3.080	16,40%
Fisioterapeutas	45.054	48.173	6,92%



Rango Edad	Menores 45 años	De 45 a 64 años	De más de 65 años
Número	86.073	115.603	27.241
%	37,60%	50,50%	11,90%

Toda la información a la que accedes en relación a la sociedad objeto de la inversión en la que has seleccionado Me interesa está sujeta a una obligación de confidencialidad y secreto y a la restricción de que únicamente podrás utilizarla con la finalidad de considerar el potencial interés en llevar a cabo una inversión en los términos propuestos por la sociedad objeto de la inversión. La obligación de confidencialidad y secreto tendrá una duración indefinida y, de no ser posible establecer una obligación indefinida, durante un periodo de diez (10) años y no se aplicará a aquella información que devenga pública por causas ajenas a ti.





7. Go-To-Market

Farmatool nace como motor de prescripción para integrarse en cualquier sistema o programa de gestión, tanto médica como de gestión hospitalaria.

Prestará inicialmente servicio a través de **MasMédico** que ya incorpora más de 3.000 prescriptores y un contrato con **Clínica Diagonal del grupo FIATC** (750 prescriptores).



Clinicas / Hospitales y grupos hospitalarios

Farmatool se centrará en la captación de partners que se beneficiarán de un 30% sobre los ingresos de farmacia y 0,15€ por prescripción. Además de obtener estadísticas de prescripción y venta



Compañías Aseguradoras

Las compañías aseguradoras tienen grandes cuadros médicos y reembolsan medicamentos a sus asegurados, serán otra vía rápida de crecimiento



Farmacias

Las farmacias se irán captando a medida que Farmatool les vaya enviando pedidos. Gracias a un Call-Center que ayudará a la gestión de los pedidos enviados.

Los 5 primeros pedidos serán gratuitos, a partir del 6º pedido, deberán darse de alta formalmente y pagar la cuota mensual o % de ventas





8. Equipo: Promotor

Farmatool es una empresa fundada por **Pablo Larramendi**. Después de haber desarrollado su carrera en empresas del sector salud, abandonó estas posiciones para dedicarse al cambio de los hábitos de consumo en el sector sanitario.



Pablo Larramendi Lianza

Licenciado en ADE por el Instituto Químico de Sarriá, 40 años, casado con 2 hijos.

Fundador de Therascience (Laboratorio especializado en pérdida de peso y suplementación).

Emprendedor nato, MasMédico es su segunda experiencia emprendedora. **Pablo** es experto en gestión empresarial y tecnológica. Conoce la idiosincrasia del mercado y conoce las necesidades de los prescriptores y laboratorios.





8. Equipo: Organigrama

El equipo de Farmatool lleva trabajando conjuntamente desde 2015. Han demostrado estar cohesionados y preparados para gestionar con éxito los retos que vienen





9. Previsional Ingresos Netos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
ACUMULADO ALTA PRESCRIPTORES	4.814,00	9.539,00	15.139,00	20.739,00
TOTAL PRESCRIPCIÓN	15.607.891,76	29.802.531,63	52.284.107,87	75.244.015,51
VENTAS DE PRODUCTOS	8.408.848,75	25.332.151,89	44.441.491,69	63.957.413,18
VENTA PRODUCTOS FARMATOOOL	4.204.424,38	12.666.075,94	22.220.745,84	31.978.706,59
COMISIÓN FARMACIAS	281.175,01	1.484.947,25	2.067.494,33	3.043.290,41
% COBRADO FARMACIA	19.942,30	439.485,77	1.582.287,92	2.641.529,61
TOTAL INGRESOS (V)	19.942,30	439.485,77	1.582.287,92	2.641.529,61
COLABORACIÓN MÉDICO	93.647,35	178.815,19	313.704,65	451.464,09
COLABORACIÓN INSTITUCIONAL	5.982,69	131.845,73	474.686,38	792.458,88
TOTAL COLABORACIÓN	99.630,04	310.660,92	788.391,02	1.243.922,98
MARGEN NETO FARMACIAS/MEDICO	-45.396,97	128.824,85	793.896,90	1.397.606,63
TOTAL INGRESOS LABORATORIOS	0,00	8.166,67	208.250,00	577.500,00
INGRESOS NETOS	-45.396,97	136.991,52	1.002.146,90	1.975.106,63





9. Previsional Gastos

MARKETING COMUNICACIÓN	-3.600,00	-6.000,00	-7.800,00	-12.000,00
TOTAL MARKETING (MT)	-3.600,00	-6.000,00	-7.800,00	-12.000,00
PABLO LARRAMENDI	-54.000,00	-6.000,00	-90.000,00	-90.000,00
SUELDOS DIRECCIÓN (DS)	-54.000,00	-6.000,00	-90.000,00	-90.000,00
COMERCIAL GRADES CUENTAS 1	-24.500,00	-48.000,00	-54.000,00	-57.000,00
COMERCIAL GRADES CUENTAS 2	-21.000,00	-48.000,00	-54.000,00	-57.000,00
GASTOS REPRESENTACIÓN COMERCIAL (DG)	-3.600,00	-7.200,00	-8.400,00	-14.400,00
VISITADOR FARMACIA	-27.000,00	-42.000,00	-48.000,00	-54.000,00
TOTAL GASTOS REPRESENTACIÓN (DT)	-130.100,00	-151.200,00	-254.400,00	-272.400,00
FELIPE CAICEDO CTO	-48.000,00	-54.000,00	-60.000,00	-72.000,00
INFORMATICO CSS3 Y USABILIDAD FRONTEND	-50.000,00	-60.000,00	-15.000,00	-15.000,00
INFORMATICO API INTEGRACIONES/ MIGRACIONES	-75.000,00	-90.000,00	-15.000,00	-15.000,00
SUELDOS ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN INCIDENCIAS	-5.400,00	-16.500,00	-17.100,00	-30.000,00
SEG SOCIAL (SS)	-19.224,00	-25.380,00	-27.756,00	-36.720,00
TOTAL INFORMATICA Y BACKOFFICE	-197.624,00	-245.880,00	-134.856,00	-168.720,00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS (ST)	-331.324,00	-403.080,00	-397.056,00	-453.120,00
SERVICIOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES (G2)	-15.000,00	-18.000,00	-20.400,00	-32.400,00
GASTOS TELEFONIA (G3)	-1.090,00	-2.100,00	-3.000,00	-4.800,00
ALQUILER OFICINA (G4)	-24.000,00	-26.400,00	-36.000,00	-39.000,00
SERVIDORES (G7)	-2.400,00	-2.650,00	-3.500,00	-5.400,00
DOMINIOS (G8)	-480,00	-600,00	-900,00	-1.200,00
CALLMED CAPTACIÓN / FORMACION FARMACIAS	-4.204,42	-12.666,08	-22.220,75	-31.978,71
TOTAL GASTOS FIJOS GENERALES (GT)	-47.174,42	-62.416,08	-86.020,75	-114.778,71
TOTAL GASTOS GENERALES (GG)	-382.098,42	-471.496,08	-490.876,75	-579.898,71





9. Previsional resumen

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
ACUMULADO ALTA PRESCRIPTORES	4.814,00	9.539,00	15.139,00	20.739,00
TOTAL PRESCRIPCIÓN	15.607.891,76	29.802.531,63	52.284.107,87	75.244.015,51
VENTAS DE PRODUCTOS	8.408.848,75	25.332.151,89	44.441.491,69	63.957.413,18
VENTA PRODUCTOS FARMATOOL	4.204.424,38	12.666.075,94	22.220.745,84	31.978.706,59
COMISIÓN FARMACIAS	281.175,01	1.484.947,25	2.067.494,33	3.043.290,41
% COBRADO FARMACIA	19.942,30	439.485,77	1.582.287,92	2.641.529,61
TOTAL INGRESOS (V)	19.942,30	439.485,77	1.582.287,92	2.641.529,61
COLABORACIÓN MÉDICO	93.647,35	178.815,19	313.704,65	451.464,09
COLABORACIÓN INSTITUCIONAL	5.982,69	131.845,73	474.686,38	792.458,88
TOTAL COLABORACIÓN	99.630,04	310.660,92	788.391,02	1.243.922,98
MARGEN NETO FARMACIAS/MEDICO	-45.396,97	128.824,85	793.896,90	1.397.606,63
TOTAL INGRESOS LABORATORIOS	0,00	8.166,67	208.250,00	577.500,00
INGRESOS NETOS	-45.396,97	136.991,52	1.002.146,90	1.975.106,63
TOTAL MARKETING (MT)	-3.600,00	-6.000,00	-7.800,00	-12.000,00
TOTAL GASTOS REPRESENTACIÓN (DT)	-130.100,00	-151.200,00	-254.400,00	-272.400,00
TOTAL INFORMATICA Y BACKOFFICE	-197.624,00	-245.880,00	-134.856,00	-168.720,00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS (ST)	-331.324,00	-403.080,00	-397.056,00	-453.120,00
TOTAL GASTOS FIJOS GENERALES (GT)	-47.174,42	-62.416,08	-86.020,75	-114.778,71
TOTAL GASTOS GENERALES (GG)	-382.098,42	-471.496,08	-490.876,75	-579.898,71
RESULTADO (R1)	-427.495,39	-334.504,56	511.270,15	1.395.207,93





Road-Map



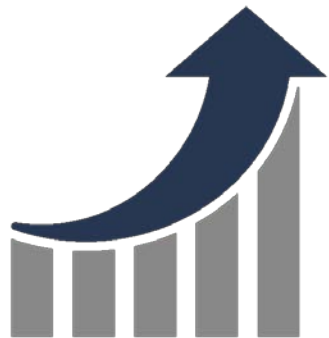
1- Fase de Desarrollo

Hemos previsto una fase de desarrollo de la herramienta y entorno farmacias de 6 meses



2- Lanzamiento

Gracias a la integración con MasMédico, partiremos con una base de 3.000 prescriptores y la prueba piloto en Clínica Diagonal para probar la plataforma y analizar los ratios



3- Captación

Fase de consolidación y captación de aseguradoras y grupos hospitalarios





12. Detalles de la ronda

En esta ronda de 1 MM € a una valoración pre-money de 2,5MM€, los socios actuales aportaron 15.000€ en su constitución en noviembre de 2017

Valoración Premoney	2.500.000 €	70%
Ampliación	1.000.000 €	29%
Valor Post-Money	3.500.000 €	





12. Posibles exits

Farmatool no nace con voluntad de venta a terceros, pero podría ser interesante para grandes mayoristas del sector.

Adquisición

Interés por parte de grandes grupos de distribución que quieran aprovechar la red de prescriptores de Farmatool para llegar al consumidor final incrementando la fidelización con el punto de venta de farmacia



Adquisición por parte de un fondo de private equity, si Farmatool logra ser referente gestionando una red importante de prescriptores.

[ABAC Capital invierte](#)



[En el capital de](#)



1.500 prescriptores de dieta en
todo el mundo

Toda la información a la que accedes en relación a la sociedad objeto de la inversión en la que has seleccionado Me interesa está sujeta a una obligación de confidencialidad y secreto y a la restricción de que únicamente podrás utilizarla con la finalidad de considerar el potencial interés en llevar a cabo una inversión en los términos propuestos por la sociedad objeto de la inversión. La obligación de confidencialidad y secreto tendrá una duración indefinida y, de no ser posible establecer una obligación indefinida, durante un periodo de diez (10) años y no se aplicará a aquella información que devenga pública por causas ajenas a ti.





13. ¿Por qué invertir en Farmatool?

- # Porque en un sector tradicional y atractivo. El **sector Salud es estable** aún en épocas de crisis y mantiene una evolución al alza.
- # Porque existe una gran oportunidad en un sector que todavía no ha sufrido el cambio digital y Farmatool quiere estar posicionado como el **Firts Mover Advantage**
- # Porque quieren ser **el referente en la venta de productos para la salud bajo supervisión profesional**
- # Porque **se ha demostrado** que el consumidor demanda el servicio
- # Porque **tienen al mejor equipo**. Conocen muy bien el mercado gracias a los años de experiencia y trabajo en MasMédico.
- # Porque existe una gran oportunidad de **replicar el modelo actual** en nuevos mercados (EUROPA).





¿Te interesa el proyecto?



**Pablo
Larramendi**
CEO & Co-fundador

¡Habla en persona con el emprendedor!

Si el proyecto te ha llamado la atención y te gustaría conocerlo en mayor profundidad, te ofrecemos la oportunidad de tener una reunión con Pablo Larramendi, CEO y co-fundador de Farmatool.

Mov 600-45-18-06

