
PlantaDoce.

Empresa

Luda Partners cierra una ronda de 2,5 millones para llegar a 3.000 farmacias y saltar al extranjero

Con esta ronda de financiación, la compañía también podrá aumentar su inversión para acompañar a las farmacias en su proceso de transformación digital y que estas puedan vender sus productos de parafarmacia de forma online.

A. Escobar
24 nov 2021 - 05:00



1 / 3

<https://www.plantadoce.com/empresa/luda-partners-cierra-una-ronda-de-25-millones-para-llegar-a-3000-farmacias-y-saltar-al-extranjero>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

Luda Partners seduce al capital. La compañía española, red digital de farmacias centrada en combatir el desabastecimiento de medicamentos y productos de parafarmacia, ha cerrado una ronda de financiación de 2,5 millones de euros liderada por farmacias y profesionales pertenecientes al sector farmacéutico, según ha confirmado Marcos Alves, socio de Luda Partners y fundador de ElTenedor, ahora rebautizado como The Fork, y Daniel de Carvajal, socio fundador y consejero delegado de Luda Partners, a PlantaDoce.

Algunos socios actuales han acompañado la ronda, como son Yago Arbeloa, fundador y presidente de Mio Group, y François Nuyts, consejero delegado de Allegro. Aunque inicialmente la ronda se planteó para ser cubierta de forma interna, finalmente se ha apostado por incorporar a **otros socios como Bertrand Jelensperger, inversor en Doctolib**, y Hugo Arévalo, cofundador y presidente ejecutivo de ThePowerMBA y Auro.

La compañía, que desde su nacimiento en 2017 ha recaudado 4,4 millones de euros, empleará los recursos en su proceso de industrialización para escalar, preparar su internacionalización y consolidar su proyecto.

Luda Partners ha recaudado más de cuatro millones de euros desde 2017

El objetivo inmediato de Luda Partners es triplicar el volumen de farmacias activas para llegar a 3.000 oficinas en 2022 en España y, posteriormente, planificar la internacionalización. Asimismo, la empresa espera incrementar el número de operaciones mensuales desde las 5.000 actuales hasta las 50.000 durante el primer trimestre de 2022.

Este aumento será posible gracias a acuerdos con los principales laboratorios de España interesados en integrarse con Luda Partners y a las “buenas perspectivas de futuro”, ya que en los últimos meses ha crecido de forma exponencial tanto el número de farmacias adheridas como el de operaciones realizadas, según la compañía.

Este proceso culmina un año de crecimiento y expansión que también ha estado marcado por la llegada al proyecto de Marcos Alves y Alejandro Lorenzo cofundadores de ElTenedor, en calidad de Socio y *chief growth officer* y socio y *regional sales director*

PlantaDoce.

, respectivamente.

La compañía confía en incrementar hasta 50.000 el número de operaciones mensuales durante el primer trimestre de 2022

Partners ofrece una solución tecnológica que se apoya en la creación de una red neuronal de farmacias con el objetivo de luchar contra el desabastecimiento de medicamentos, que **logra reducir hasta en un 95%**.

Cuando un paciente no encuentra el producto que necesita en su farmacia de referencia, el farmacéutico puede buscarlo a través de la solución de Luda Partners para localizarlo y reservarlo en la farmacia más cercana para que el paciente vaya a recogerlo en persona. Asimismo, la empresa apoya a las farmacias en su proceso de transformación digital para que puedan vender sus productos de parafarmacia de forma online. La herramienta conecta las webs de laboratorios, ecommerce y *marketplaces* con la farmacia más cercana para que sea ella la que vende y dispense el pedido de parafarmacia.

“Esta ronda de financiación nos motiva para seguir trabajando en dar respuesta al problema del desabastecimiento de medicamentos y de la transformación digital de la farmacia, poniendo a la farmacia como el centro de dicha transformación”, comenta De Carvajal.