



**PRESENTA TU STARTUP A  
LA PASARELA DIGITAL DE COFARES**



## INTRODUCCION

El grupo COFARES es líder en la distribución farmacéutica española, con una cuota de mercado nacional del 26,6%. Cuenta con 37 almacenes y 5 plataformas de logística integral en todo el territorio español. Sus vehículos recorren más de 40 millones de kilómetros al año realizando tareas de distribución de medicamentos a sus farmacias socias y clientes.

Esta posición ha permitido a COFARES desarrollar en estos últimos años una estrategia de diversificación empresarial con el objeto de ampliar la prestación de servicios de valor a la Farmacia, a la Industria Farmacéutica y a la Administración, que redundan en beneficio del acceso al paciente del medicamento y producto farmacéutico.

COFARES está firmemente comprometida con la innovación y quiere contribuir a la transformación digital, apoyando proyectos, iniciativas y startups que impacten en la mejora del espacio sociosanitario y potencien el papel de la farmacia como prestador de servicios y en general en áreas relacionadas con nuevas soluciones tecnológicas aplicadas a la salud y bienestar.

Para canalizar dicho apoyo lanza, junto con TheHeroes Club, el programa PASARELA DIGITAL COFARES



## ¿QUÉ ES LA PASARELA DIGITAL?

La PASARELA DIGITAL es una iniciativa de The Heroes Club y COFARES con el objetivo es crear un pool de startups que desarrollen nuevas herramientas, procedimientos y productos basados tanto en Internet como en tecnologías disruptivas que de alguna u otra manera afecten al corebusiness de COFARES.

COFARES lanzará su "I CONVOCATORIA PASARELA DIGITAL de COFARES" el próximo 18 de Abril, mediante convocatoria pública en la que se definirán las bases de participación y objetivos del programa.

Es un proceso de selección de startups con una duración de 6 meses, en los que un equipo de expertos-mentores de TheHeroes Club y directivos de COFARES realizarán un filtro en diferentes etapas que permitirá seleccionar las startups o los proyectos adecuados a las condiciones requeridas.

En resumen, "La Pasarela Digital es una vía de comunicación: el puente entre grandes empresas con experiencia y recursos de financiación, y jóvenes startups con gran potencial y necesidad de apoyo".

## ¿QUE PROYECTOS O STARTUPSPUEDEN PRESENTARSE?



Podrán participar en el programa de la "I CONVOCATORIA PASARELA DIGITAL de COFARES "todas aquellas:

1. Personas jurídicas españolas o extranjeras, que no estén incursas en situación legal de concurso.
2. Personas físicas españolas o extranjeras, mayores de edad con arreglo a la legislación vigente en España, que no estén incursas en situación legal de concurso.
3. Que hayan formalizado en tiempo y forma la inscripción en el Programa, habiendo cumplimentado, de manera veraz, toda la información solicitada.
4. Y que cumplan con los requisitos indicados a continuación.
  - a. Que cumplan los requisitos detallados en "¿QUE SE VA A VALORAR?"
  - b. El alta como socio en TheHeroes Club en el momento en que se requiera.

## ¿CÓMO PRESENTARSE?

Los candidatos a participantes deberán cumplimentar la inscripción y aportar la siguiente información:

### Documentación de inscripción:

Identificación del proyecto y empresa

- Nombre del proyecto
- Nombre de empresa
- Datos de contacto

Resumen ejecutivo (máx. 2 páginas)



Documentación detallada: Memoria de proyecto que debe cubrir al menos los siguientes apartados: (máx. 20 páginas)

- Misión y objetivos
- Elementos diferenciadores (carácter innovador)
- Mercado objetivo
- Proyección internacional
- Proyecciones financieras
- Necesidades de financiación
- Video de presentación de tu proyecto (máxima duración: 1,5 min)
- Financiación externa recibida o en fase de adjudicación (si existiera)



*Nota de ubicación: TheHeroes Club se encuentra en la travesía peatonal de c/ Jorge Juan 12-14, Madrid.*



## ¿QUÉ SE VA A VALORAR?

Los proyectos finalistas serán seleccionados de acuerdo a los siguientes criterios:

1. Creatividad e innovación. Grado de tecnología con posible aplicación a la actividad sociosanitaria, que suponga una mejoray una mayor participación de la farmacia en el mismo.
2. Equipo emprendedor
  - a. Capacidades para el éxito del negocio
  - b. Antecedentes del equipo
  - c. Conocimiento de la industria y/o ámbito del proyecto
  - d. Compromiso y dedicación del equipo con el proyecto

Empresariales: Mercado potencial y posibilidades de crecimiento y rentabilidad en relación con la actividad socio-sanitario o actividades complementarias. Retorno esperado, inversiones adicionales y estrategia de comercialización.

Impacto económico y social del proyecto

Proyección internacional

Una vez seleccionados los proyectos finalistas, se valorará adicionalmente la presentación del proyecto (elevator pitch) por parte de los promotores ante el jurado en el día del evento final.



## CALENDARIO DEL PROGRAMA

- Inscripción de proyectos: **del 17 de abril al 10 de mayo de 2017.**
- Envío de información detallada (memoria proyecto): **del 10 de mayo al 20 de mayo.**
- Validación de la solicitud: **del 20 de mayo al 1 de junio.**
- Diagnóstico 360: **del 1 de junio al 1 de julio.**
- Preselección de finalistas por expertos-mentores: **del 1 de julio al 10 de septiembre.**
- Deliberación Jurado: **del 10 de septiembre al 1 de octubre.**
- Pitch-deck elección de finalistas por Jurado y entregade recompensas: **el 1 de octubre.**

## PRECIO DE LA INSCRIPCION

- Los socios de TheHeroes Club no tendrán coste de inscripción.
- Las startups que quieran inscribirse en el programa de la PASARELA DIGITAL y no sean socios podrán hacerlo hasta la fase de preselección de finalistas, a partir de la cual será condición necesaria para continuar en el programa constituirse en socio de TheHeroes Club mediante cuota anual de 500 €, que además de continuar participando en la competición permitirá disfrutar de otras ventajas como socio (ver [www.theheroesclub.es](http://www.theheroesclub.es)) .



## RECOMPENSAS

### 1- PRIMER SELECCIONADO: 10.000 €

Para percibir la dotación económica máxima de 10.000€, COFARES propondrá un calendario y unos hitos mensuales o trimestrales, que deberán cumplirse antes de proceder al desembolso de la cantidad que corresponda. Dichos hitos se establecerán de forma personalizada para cada proyecto, en función de los objetivos planteados y en relación con el desarrollo del servicio o producto de que se trate en cada proyecto.

Posibilidad de prueba de concepto en la farmacia /sector.

Participación en un *Demo Day* al finalizar el programa.

Apoyo en comunicación y difusión.

### 2. ACCESIT 3.000€

Un programa de Mentoring diferenciador. Oportunidad de acceder a financiación adicional por parte de COFARES en un porcentaje determinado de la startup, siempre bajo el criterio unilateral del Grupo Cofares. Apoyo en comunicación y difusión.





## FAQ'S

### ¿QUÉ TIPO DE PROYECTOS ESTAMOS BUSCANDO?

- Proyectos e iniciativas innovadoras que impacten en la mejora del espacio socio-sanitario y potencien el papel de la farmacia como prestador de servicios y en áreas relacionadas con nuevas tecnologías aplicadas a la salud y bienestar.

### ¿QUÉ GRADO DE AVANCE DEBE TENER EL PROYECTO?

- Estamos buscando proyectos donde exista como mínimo una demo o prototipo beta completamente funcional del producto o servicio. No aceptaremos proyectos en fase de ideación o conceptualización.

### ¿CUÁLES SON LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN?

- Creatividad e innovación. Grado de tecnología con posible aplicación a la actividad socio-sanitaria.
- Equipo emprendedor
  - Capacidades para el éxito del negocio
  - Antecedentes del equipo
  - Conocimiento de la industria y/o ámbito del proyecto
  - Compromiso y dedicación del equipo con el proyecto
- Empresariales



- Mercado potencial y posibilidades de crecimiento y rentabilidad en relación con la actividad socio-sanitario o actividades complementarias
- Retorno esperado, inversiones adicionales
- Comercialización
- Impacto económico y social del proyecto
- Proyección internacional

#### ¿HAY ALGUN REQUISITO DE NACIONALIDAD?

- En el caso de las Pymes, la empresa debe estar registrada en cualquier país de la Unión Europea. Los socios fundadores no tienen que ser ciudadanos europeos pero deben tener permisos de trabajo vigentes en la Unión Europea.