

La plataforma de ‘alimentación Km 0’ amplía sus comunidades naturales a empresas y gimnasios

Farmidable está presente en una decena de comunidades naturales de consumo y cuenta con 60 productores adheridos a su plataforma. A lo largo de este año, ha facturado 100.000 euros en 3.000 compras realizadas por unas 500 familias. La startup busca ampliar su capital entre 200.000 y 250.000 euros a través de una segunda campaña de equity crowdfunding en la plataforma la Bolsa Social. En su primera ronda consiguió levantar 90.000 euros en ocho días

Farmidable, la plataforma que distribuye productos naturales, locales y de temporada directamente al consumidor y sin intermediarios, amplía su modelo, iniciado en colegios, a empresas y gimnasios. A día de hoy, Farmidable ya está presente en más de una decena de comunidades naturales de consumo, convertidas en centros de distribución. A largo plazo, estima superar la veintena en los próximos meses y cerrar el próximo año con 40 comunidades adscritas.

El Colegio Zola de Las Rozas (Madrid) fue la primera comunidad natural en instalar el modelo de alimentación de proximidad de Farmidable. A él se han sumado, a lo largo de este año, los centros educativos madrileños de Zola Villafranca del Castillo, el Colegio Europeo, el de Juan de Valdés, el de Alameda de Osuna y el colegio público Eugenio Maria de Hostos. También, la cadena de gimnasios ifitness, con varios centros en la Comunidad de Madrid, y empresas como Leroy Merlin, Pernod Ricard y Oracle España.

En tan sólo un año de vida, Farmidable ha conseguido adherir a su plataforma a 60 productores y facturar más de 100.000 euros, gracias a las 3.000 compras realizadas, con las que se han beneficiado unas 500 familias. Así, en este tiempo se han adquirido: Más de 14 toneladas de alimentos de la huerta y fruta, 3 toneladas de carne, 20.000 huevos y más de 4.000 litros de productos lácteos, entre otros.

Para seguir ampliando estas cifras, Farmidable abre una segunda ronda de financiación en la Bolsa Social, de entre 200.000 y 250.000 euros. ¿Su objetivo? Llevar el proyecto a otros puntos geográficos del país y ampliar el número de comunidades naturales, además de mejorar la plataforma y reforzar el equipo, formado actualmente por cuatro personas. A comienzos de 2017, Farmidable cerró una primera campaña de 90.000 euros en esta plataforma de equity crowdfunding, en tan sólo ocho días.

“Con esta segunda ronda de financiación queremos ampliar la concienciación en el consumo de ‘alimentos km 0’, seguir impulsando la economía local y sostenible y la preservación de la biodiversidad de cultivos. Además de seguir fomentando la inserción laboral de colectivos vulnerables en la búsqueda de empleo, incorporando a nuestro equipo a personas a través del área de empleo de Cruz Roja, con la que mantenemos un acuerdo de colaboración” afirman sus fundadores Alberto Palacios, Alessandro Lambertini y Pablo Stürzer.

¿Cómo funciona Farmidable? Los consumidores de cada comunidad realizan el pedido a golpe de clic en plataforma y lo recogen a la salida del colegio, el trabajo o el gimnasio, una vez a la semana. Un modelo de distribución que contribuye a la conciencia y planificación del consumo y desperdicio alimentario. Igualmente, permite reducir la huella de carbono al disminuir el número de desplazamientos de los consumidores para hacer la compra.

Datos de contacto:

Autor

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

Categorías: [Finanzas](#) [Ecología](#) [Industria Alimentaria](#) [Emprendedores](#) [Consumo](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>