



Javier Martínez de Castro Calderón

Fundador y CEO de BIOCORE · Representante de Total Optimize en México

Los Cabos, B.C.S., México jmadecc@gmail.com +52 662 204 2227

linkedin.com/in/javier-martinez-de-castro-c-a88975a1

PERFIL

Empresario con más de 14 años en desarrollo comercial B2B, siempre como vendedor independiente por comisión. Desde 2020 distribuyo equipo y productos para la salud a hospitales y médicos en México. Fundé BIOCORE, empresa de medicina de precisión y longevidad que interpreta paneles sanguíneos por ejes funcionales. Represento a Total Optimize USA Labs en México, con USD 100,000 en ventas de péptidos en 2026. Bilingüe español-inglés.

EXPERIENCIA

Fundador y CEO — BIOCORE

ene 2026 – presente

Los Cabos, B.C.S.

Medicina de precisión y longevidad: diagnóstico funcional a partir de paneles sanguíneos.

- Diseñé el servicio completo: historia clínica, orden de laboratorio y reporte interpretado por ejes funcionales para paciente y médico.
- Lancé un panel base de 48 biomarcadores con 2 laboratorios de análisis clínico aliados: Díaz Lab y ATM.
- Integré una red inicial de 3 médicos aliados: Dr. Sergio Valles, Dr. Rolando Mendoza y Dra. Jennyfer Jaimez. El servicio ya entregó 60 reportes a pacientes.
- Preparo la ronda pre-semilla: pitch deck, dealroom con Fink y estructura de nota convertible.

Representante de marca en México — Total Optimize USA Labs

2025 – presente

Distribución B2B de péptidos de laboratorio estadounidense a médicos y clínicas de estética y longevidad.

- USD 100,000 en ventas en México en 2026.
- Construí una red de distribución de 4 niveles (precio público, distribuidor, regional y master) para un catálogo de 24 productos.
- Opero una red de subdistribuidores con guion de venta estandarizado y trazabilidad por lote (certificado de análisis, COA).

Fundador y Director General — Proveedora de Equipo Especializado del Pacífico, S.A. de C.V.

2020 – presente

Distribuidora farmacéutica y de equipo médico-estético.

- Contrato de distribución exclusiva con Opatra London (tecnología estética, Reino Unido), 2022–2025.
- Contrato de distribución exclusiva con BNC (Biotechnology Next Challenge, Corea del Sur), medicamentos y productos para medicina estética, 2022 – presente.
- Ventas anuales de MXN 9 millones; clientes como Grupo Hospitalario San José y médicos de práctica privada.

Consultor de estrategia fiscal y desarrollo comercial — HTA Consulting

2012 – presente

Consultor externo por comisión.

- Abrí y atendí la cuenta de asesoría fiscal más grande de la firma: Grupo Cafrema (franquicias Little Caesars). Atendí al grupo completo: 80 pizzerías en 6 estados.
- Estrategia fiscal que le ahorra al grupo más de MXN 5 millones al año en impuestos.

Desarrollo comercial y asesoría fiscal — IDP Consulting (Inversiones del Pacífico)

2018 – presente

Consultor externo por comisión.

- Cuentas de asesoría fiscal: Grupo Reco (2018–2020) y Grupo Cafrema (2018–2020).

Propietario único y administrador — Locker Boxfit Center	ene 2014 – sep 2016
Hermosillo, Son.	
• Dirigí administración, ventas, promoción y coaching del centro, con una cartera de 220 clientes.	
Hospitalidad — Bouji y Beaufort House Chelsea	2005 – 2007
Londres, Reino Unido	
• Bartender y bar back en bares de alto servicio; inglés de trabajo diario.	

FORMACIÓN

IPADE Business School — Programa de Alta Dirección de Empresas (AD) · Hermosillo	2018 – 2019
Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe — Licenciatura en Negocios Internacionales · titulado en 2012 · Sociedad de alumnos LIN	2007 – 2011
New Mexico Military Institute — High school, ciencias sociales · Nuevo México, EE.UU. · Rifle team	2001 – 2002

CERTIFICACIONES

Certificación en terapia con péptidos — ISSCA · concluida	2025 – 2026
--	-------------

IDIOMAS

Español — Nativo
Inglés — Dominio total — estudié en EE.UU. y trabajé en Londres

VOLUNTARIADO

Docente voluntario — Soñar Despierto (servicio social)	ene 2004 – ago 2005
---	---------------------