

Kippel⁰¹

AVATARES

Diego Soro (Tender): “En las licitaciones, las empresas pierden muchas oportunidades de negocio porque no tienen acceso a la información”

El emprendedor lleva más de una década trabajando en hacer más accesible la información relativa a las administraciones públicas para las empresas. Para Soro, es necesario “democratizar esta información”.

03 JUL 2017 — 04:50

POR A. PIJUÁN



Reino de taifas. Así es como **Diego Soro**, fundador de la plataforma **Tender**, describe a las administraciones públicas al referirse a la voluntad de estas de facilitar a las empresas el acceso a la información pública. Ya sean líneas de financiación públicas o licitaciones, para Soro no existe una voluntad clara por parte del Estado de reordenar toda esta información para hacerla más accesible.

“En las licitaciones públicas, las empresas pierden muchas oportunidades de negocio porque no tienen acceso a la información”, expone Soro a Kippel01. El empresario, que lleva más de una década trabajando para “democratizar esta información” y ponerla al alcance de las compañías españolas, ha aterrizado en el sector con un nuevo proyecto: **Tender**.

Se trata de un agregador de licitaciones públicas que en la actualidad recoge más de 90.000

1/2

<https://www.kippel01.com/avatares/diego-soro-tender-en-las-licitaciones-las-empresas-pierden-muchas-oportunidades-de-negocio-porque-no-tiene-n-acceso-a-esa-informacion.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.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.

Kippel⁰¹

AVATARES

licitaciones activas entre Europa, Estados Unidos y Latinoamérica. La plataforma dio sus primeros pasos en el mercado español hace seis meses, y desde entonces ha captado a 600 clientes.

Soro lleva más de una década trabajando en facilitar el acceso a la información pública

El modelo de negocio de la empresa es un sistema de alertas con el que se asegura de que las compañías reciban información actualizada y diaria sobre las convocatorias y concursos que publica el Boletín Oficial del Estado (BOE), en el caso de España. “En las licitaciones, las empresas pierden muchas oportunidades de negocio porque no tienen acceso a esa información”, apunta el empresario.

Sus primeros pasos en su particular cruzada por conseguir este cambio en el seno de la administración tomó forma con Soros Gabinete, una consultoría con la que ayudaba a las empresas tecnológicas a buscar financiación pública. “Las compañías no saben cuando una convocatoria se abre, cuando se cierra... Al final tienen que acudir a un experto”, expone Soro.

Ante esta situación, el emprendedor decidió ir un paso más allá y, en 2014, llevó todo el conocimiento de su gabinete acerca de la financiación pública a la Red. Así nació **Fundera**, una plataforma online que aglutina líneas de financiación pública porque, “para una empresa, buscar financiación pública es casi imposible”, según explica Soro.

“Es desolador que funcionen así las cosas, pero es muy difícil cambiar”, expone

Para Soro, que es doctor en Economía por la Uned y MBA por IE Business School, la necesidad de fundar esta plataforma parte de la idea de que el Estado no tiene ningún interés en poner orden al cúmulo de información que emite día a día sobre estos recursos. “Es un reino de taifas”, lamenta Soro, que explica que cada administración cuenta con su propio presupuesto y no tienen interés en que se centralicen este tipo de convocatorias. “Es desolador que funcionen así las cosas, pero es muy difícil cambiar”, asegura.

Soro lleva más de doce años vinculado con el sector tecnológico. El ejecutivo inició su carrera en Accenture, donde trabajó en el análisis de Sistemas de Información para empresas del sector retail. A lo largo de su trayectoria, Soro también ha pasado por las consultoras Rose Vision y Exente, además de ejercer de docente en EOI, la aceleradora **Wayra** y trabajar como mentor en la escuela de negocios Instituto de Empresa.

2/2

<https://www.kippel01.com/avatares/diego-soro-tender-en-las-licitaciones-las-empresas-pierden-muchas-oportunidades-de-negocio-porque-no-tiene-n-acceso-a-esa-informacion.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.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.