

“FANDIT combina **buscador, captación de clientes y ERP** para **simplificar la búsqueda, gestión y tramitación** de las **subvenciones**”

FANDIT surgió en 2019 con el objetivo de simplificar y acercar el complejo mundo de las subvenciones. “La primera idea, incluso antes de desarrollar el modelo de negocio, fue crear un buscador que tuviera todas las subvenciones y que fuese más fácil buscar información”, explica Pedro Robles Rico, cofundador de FANDIT. Tras desarrollar el buscador crearon un ERP que les permitiera digitalizar el proceso de gestión de la subvención.

Actualmente la compañía está formada por más de 20 empleados repartidos por toda España y acaba de ser seleccionada como finalista del South Summit 2023 en Madrid.

Olga Romero



Pedro Robles Rico, cofundador de FANDIT

A pesar de que FANDIT surgió en 2019 algunos de los miembros del equipo contáis con más de 10 años de experiencia en el ámbito de las subvenciones. ¿Qué os llevo a crear esta plataforma? Y ¿cuál es el balance que hacéis de estos cuatro años?

Mi andadura en el mundo de las subvenciones comenzó en 2009, desde ese momento he sido consultor y fue esa experiencia la que sirvió como caldo de cultivo para que lanzáramos la plataforma. Principalmente porque me di cuenta de que, a pesar de ser el amigo de las subvenciones, la realidad era que yo no sabía contestar dudas fuera del ámbito de las ayudas para I+D+i. Ayudas que representan un pequeño porcentaje de la cantidad de convocatorias que hay a lo largo del año y que mueven, aproximadamente, entre 50.000 y 60.000 millones de euros.

Entonces cuando yo buscaba información en Internet para intentar ayudar a alguien que quería reformar su casa o que se acaba de hacer au-

tónomo o que quería emprender me di cuenta que no había nada más allá de buscadores que siempre había tenido de referencia, pero que si me salía del ámbito I+D+i no había nada y, en ese momento nació la idea. Lo primero, incluso antes de desarrollar el modelo de negocio, fue vamos a crear un buscador que tenga todas las subvenciones y que sea más fácil para buscar. Y en cuanto al balance, muy bueno. Soy una persona a la que le gusta mucho pintar los planes y me acuerdo de que al principio, cuando tienes sólo la idea, haces un montón de planes de cómo vas a monetizarlo. Pero realmente cuando emprendes no sabes con lo que te vas

a encontrar, ni sabes exactamente hacia dónde te va a llevar ese camino, por eso creo que es importante tener la mente abierta.

La verdad que esto ha superado mis expectativas. También es verdad que el límite no sé dónde está y voy a pelear por ello, pero las ideas iniciales que yo me hice en mi cabeza están cubiertas y todo lo que venga a partir de ahora es un regalo.

En FANDIT tenéis cuatro “áreas de trabajo”. Por un lado, vuestro propio buscador de información, por otro lado, ofrecéis canales de captación de clientes. También con-

“Tenemos tres planes cerrados, Advance, Expert y Business, y, además, contamos con un plan “A medida” que diseñados según las necesidades de cada cliente”

táis con un ERP para gestores de subvenciones y, por último, con una plataforma personalizada. ¿Cómo se integran estas soluciones entre sí y cuál es la funcionalidad de cada una de ellas?

Lo primero que surgió fue el buscador marca blanca para clientes. Esta fue la primera herramienta que nos abrió la mente de que nuestro modelo de negocio a lo mejor estaba basado en la tecnología, ya que el primero que montamos fue para la CEOE porque nos invitaron a un concurso. Entonces, lo primero que surge es el buscador marca blanca y esto lo que hace es ayudar a cualquier entidad a estar informado uno mismo de todas las ideas que hay con tu logo y, además, poder crear este canal de comunicación y de información a sus respectivos usuarios o clientes. ¿Qué sucedía? Que dentro de lo que es el proceso de acceder a las subvenciones,



siempre diferenciamos lo que es información, asesoramiento y tramitación. Entonces, nosotros estábamos cubriendo lo primero, que era la información, pero no estábamos digitalizando el proceso de la propia gestión de la subvención, es decir, la recopilación de documentos, el aviso si algo estaba bien o no, cuánta ayuda te habían dado, etc... Por eso nace el segundo bloque que es el ERP de gestión. En este pun-

to, nos encontramos que hay algunos clientes que sólo quieren el buscador, pero no necesitan el ERP o viceversa. Elección que se debe a varias razones como, por ejemplo, el presupuesto. La tercera pata, aparte de la plataforma de FANDIT, es atraer *leads*, oportunidades de negocio para nuestros clientes. Esto, a día de hoy, es un complemento que ofrecemos de manera gratuita a los clientes que ya están pagando una cuota mensual. De esta manera se pueden anunciar en nuestro *marketplace* y cuando alguien entra en FANDIT buscando un consultor o gestor de subvenciones les hacemos llegar esa oportunidad a ellos, porque nosotros no hacemos la consultoría y lo que queremos es que fluya la relación entre solicitantes, gestores e intermediarios. Y eso es lo que necesitamos que sea más sencillo, que la gente compare presupuestos de varios consultores, porque creo que es algo sano.

Advanced, Expert y Business son los tres planes que ofrecéis a los usuarios. ¿Qué incluye cada plan y cuál sería el cliente potencial de cada uno de ellos?

Tenemos tres planes claros ahora mismo en la web y después existe otra opción que es "A medida" en la que el cliente nos cuenta su caso y a partir de ahí diseñamos su plan personalizado. En cuanto a los tres planes cerrados tenemos, por un lado, el Advanced a través del cual tienes acceso, principalmente, al buscador FANDIT, con nuestra marca, sin limitaciones y esto permite a los usuarios crearse alertas, ver todos los resúmenes, descargarse instrucciones o guías paso a paso de cómo pedir una ayuda. En definitiva, pueden acceder a toda la información que está disponible porque es un modelo premium, los usuarios que no tienen contratado ningún plan únicamente tienen acceso a cierta información. Después tenemos el plan Expert, enfocado a gestores de subvenciones y que combina el plan Advanced más el ERP. Con el ERP no solamente

"La administración debería simplificar los procesos porque cuando algo genera confusión genera también rechazo"

tienen un sitio en el que dar de alta los expedientes, sino que además damos herramientas para que se ahorre tiempo en ello. Y, por último, está el plan Business que ofrece a los usuarios su propia plataforma de marca blanca. Con los planes nos ha surgido algún dilema, porque hay clientes que contratan el Expert y el Business, y tuvimos dudas si era mejor fusionarlos o no. Pero al final el mercado nos ha dicho que cada cliente tiene una demanda diferente y por este motivo decidimos dejarlos separados.

La idea es que el Advanced pueda ser una solución tanto para solicitantes de subvenciones como empresas que tocan las subvenciones, pero no tan directamente. El Expert sería más para gestores de subvenciones, específicamente alguien que de verdad esté gestionando muchos expedientes. Y el Business estaría destinado a cualquiera que quiera utilizar las subvenciones como gancho comercial, porque se dedica a ello o porque tiene mucha relación con su actividad principal.

Además, contáis con un plan "A medida". ¿Cuál es el valor diferencial de esta opción?

El plan "A medida" está pensado para empresas que tienen necesidades especiales. Por ejemplo, clientes que quieren una plataforma para que la usen los 50.000 usuarios de su *app*. En este caso la configuración lleva mucho más esfuerzo y la gestión de usuarios tiene que ser más potente. Otro ejemplo de uso del plan "A medida" son empresas que quieren externalizar 100 % las

subvenciones como ha pasado con el Kit Digital, muchos agentes han decidido delegarlo todo. En estos casos lo que hacemos es cobrar un pequeño fijo inicial de configuración, pero a partir de ahí todo es gratis. Lo único que hacen es pasarnos a nosotros esas oportunidades de empresas o cualquier perfil de solicitante de subvenciones y nosotros hacemos que tenga salida y que se les dé un buen servicio de gestión.

En resumen, el plan "A medida" es, por un lado, para productos muy baratos que nos deleguen *leads* o, por otro lado, servicios más caros que los planes cerrados debido a unas características especiales que demanda una configuración específica.

En cuanto a objetivos, ¿qué metas os habéis marcado a medio y largo plazo?

Puestos a soñar, me gustaría superar el millón de euros de facturación en un año. No estamos tan lejos porque el pasado año alcanzamos el medio millón. También hay otras metas como,



por ejemplo, la internacionalización o, una que me hace especial ilusión, empezar a interconectarnos con otras plataformas y herramientas. Es decir, crear capas de información en las que tengamos un análisis masivo de todo y aplicar

técnicas de inteligencia artificial o similares con el objetivo de mejorar la experiencia actual de FANDIT. Porque hasta ahora lo que hay detrás son muchos algoritmos, pero es inteligencia humana, son personas pensando algoritmos.

Vuestro conocimiento del sector de las ayudas y subvenciones os ha permitido descubrir las luces y las sombras de este sector. ¿Cuáles son los principales obstáculos/dificultades que se encuentran los solicitantes y gestores a la hora de solicitar una subvención?

De todo, hay muchos obstáculos y gran parte de la problemática es que hay demasiados organismos públicos que gestionan subvenciones y cada uno lo quiere hacer a su manera. Entonces, aunque hay una Ley General de Subvenciones del 2004, la realidad es que las normas que fija esa ley son muy ligeras. Un ejemplo claro son las ayudas a la fotovoltaica, subvenciones que proceden de los fondos NextGenerationEU pero que si las pides en la

“Los fondos NextGenerationEU, por el momento, no están fluyendo por la economía española porque está costando que lleguen a las pymes”

Comunidad de Madrid es diferente a si lo haces en Cataluña o Galicia. Esto a lo mejor para un solicitante que solo tiene una casa da igual, pero para el que gestiona subvenciones o para el instalador que trabaja en más de una comunidad autónoma, esto le complica mucho la vida. Entonces, la realidad es que hoy por hoy existen dificultades en el proceso completo hasta el final. Este caos para nosotros es una oportunidad de negocio, pero creo que hay cosas que deberían mejorarse.

Lo primero, para la gente no es fácil informarse y encontrar la información. Una vez que encuentran una ayuda que podría interesarles, no es fácil que alguien les aclare las dudas, porque a lo mejor hay gente especialista, servicios privados que te aclaran, pero creo que

debería haber todavía más apoyo por parte de la administración. Y luego, donde empieza la *yincana* de verdad es cuando empiezas con la solicitud. Es a ver dónde lo tienes que presentar, cuáles son los criterios de evaluación, cómo se asignan esas subvenciones, si son por orden de llegada o se lo dan a los mejores. Pero no solamente una vez que solicitas, es que se está viendo que hay muchos solicitantes que están teniendo muchos problemas una vez ya solicitado, porque parece ser que a la Administración Pública que corresponda le interesa alargar los tiempos al máximo. Porque hay personas que han solicitado las ayudas de la fotovoltaica o para los vehículos eléctricos y tras dos años esperando y varias subsanaciones no han recibido el dinero, pero sí se le ha

aplicado la retención en la Declaración de la Renta, porque las subvenciones cuando son a título personal hay que pagar por ellas.

Esto lo que provoca es que la población se cansa y acabe pasando de las subvenciones porque piensan que son para algunos “enchufados”. Y no creo que sea así, no considero que las administraciones lo enfoquen así, pero a veces se hace todo muy complicado. En España primero se comprueba que no es un ladrón para dar el dinero y a lo mejor en algunos casos debería ser al revés, es decir, conceder la subvención de una manera rápida, ágil y con una comprobación básica, a través de una lista de morosos o de personas que estén embargadas por Hacienda, hacer la comprobación. Al final, la complejidad está ahí en la cantidad de

administraciones, de organismos públicos y en las pocas normas para fijar las reglas del juego para todos.

En tu opinión, ¿estas trabas están más relacionadas con la administración y sus arduas gestiones o con el desconocimiento del solicitante?

La responsabilidad es de la administración. También es verdad que hay gente con mucha picaresca, por supuesto, pero en general creo que se podría hacer mucho mejor desde la administración y se está viendo con los fondos NextGenerationEU. Las ayudas europeas no están fluyendo, no están generando prácticamente ningún impacto más allá de los anuncios. Creo que al final se ha demostrado que es todo muy caótico.

Desde el pasado año los fondos NextGenerationEU y, más concretamente, el programa Kit Digital están siendo los grandes protagonistas en el ámbito de las ayudas. ¿Está el Kit Digital llegando a las pymes españolas de una manera ágil e impulsando la digitalización de las mismas?

Desde mi punto de vista no. Ha sido una campaña de marketing brutal, no solamente pro-

pia, sino incluso de operadoras que han invertido un dineral en vender esto, porque se iban a forrar. Pero no creo que esté fluyendo como debería. Además, veo muy difícil que lleguen a repartir los 3.000 millones de euros que prometieron, porque el dinero hoy por hoy no está en las empresas. Desde Red.es dicen que han concedido más de 200.000 bonos y es una buena noticia, pero no hay que olvidarse de que

conceder esos bonos no significa que el dinero correspondiente a dichas ayudas haya fluído por la economía española. Porque ellos le otorgan el bono a la pyme, que no es más que una papeleta no es dinero, la empresa va a un agente digitalizador para que le implante una solución. En ese momento el agente digitalizador trabaja gratis para esa pyme con la promesa de la administración de que va a cobrar ese trabajo. Nosotros somos



agentes digitalizadores, hasta ahora habremos canjeado entre 15 y 25 bonos, el primero fue en noviembre, y todavía no hemos ingresado ni un euro de ese trabajo que hemos realizado.

Entonces para que el dinero fluya y llegue a la economía real el agente digitalizador tiene que cobrar porque si no puede llegar el momento en que deje de dar servicio a la pyme o le reclame el dinero por el servicio prestado. Y es en esta cadena en la que

está habiendo muchos problemas y que, como resultado, está ahogando a muchos negocios.

También creo que, en la inmensa mayoría, se están gastando los bonos digitales para cosas muy absurdas como cambiar la web o gestionar las redes sociales. Desde mi punto de vista se tendría que haber potenciado o incentivado más que las empresas realmente apostaran por soluciones que les supusiera un salto, una evolución.



Como emprendedor, ¿en qué momento se encuentra el ecosistema emprendedor en España actualmente? ¿Crees que hay suficientes ayudas, no sólo económicas, para incentivar a los jóvenes a iniciar su negocio?

Exacto, no sólo hablamos de ayudas económicas. Además, para emprender es imprescindible tener claro una cosa, no puedes pretender que otro te pague la fiesta y este es uno de los en-

foques más erróneos que he visto. Sí que es verdad que la administración tiene que reducir la burocracia porque es todo demasiado complejo, a pesar de que ahora mismo hay normativas como la Ley Crea y Crece o la nueva Ley de Startups que buscan simplificarlo todo. A esto hay que sumarle que cuando arrancas como emprendedor el primer año recibes, principalmente, facturas. Por ello dejar recuperar el IVA de manera inmediata cuando estás emprendien-

do puede ser una ayuda.

Otra idea errónea sobre el emprendimiento, es pensar que por emprender estás obligado a escalar la empresa y crear una compañía enorme con muchas ampliaciones de capital. Actualmente hay muy buenas iniciativas, pero no todas tienen que llegar a ser grandes empresas y todas estas iniciativas, por ejemplo, una tienda de bicicletas recicladas en un

pueblo de Soria, son emprendimiento y generan tejido empresarial. A lo que me refiero es que se debería incentivar el emprendimiento, pero sin pensar que todas esas *startups* tienen que conseguir rondas de financiación etc..., porque si no se llega puede generar mucha frustración. En general el sector está un poco concentrado y es verdad que hay muchas iniciativas para *startups* tecnológicas y escalables, pero también se debería incentivar un emprendimiento más de andar por casa.

En definitiva, las ayudas públicas son realmente un empujón cuando la empresa ya tiene una cierta inercia, porque pretender emprender apoyándose en las subvenciones cuando prácticamente ni se ha empezado es un error.

La Ley de Startups, anunciada por el Gobierno el pasado año y cuyo proyecto ya ha sido aprobado, será una ayuda para todas estas empresas emergentes. ¿Qué grandes beneficios crees que puede traer y cuál es el

impacto que puede causar el retraso de su entrada en vigor?

Me parece un buen incentivo que las personas que inviertan en empresas de reciente constitución puedan tener una deducción del 50 %. Anteriormente era del 30 % para compañías de hasta tres años de antigüedad y con la nueva ley se ha incrementado hasta el 50 % para empresas de hasta cinco años de antigüedad. Pero, además, hay un extra a través del cual pueden llegar a considerarte empresa emergente hasta los siete años. Sin embargo, este aspecto no acaba de aclararse o consolidarse, porque el organismo encargado de certificar que hay una empresa emergente es ENISA, que carece de este procedimiento, y como resultado tenemos otra ley que genera demasiada confusión y, como pasa con las subvenciones, crea rechazo. De hecho, cuando te lees la normativa hace referencia a empresas emergentes, pero sin aclarar si se refieren a las emergentes por defecto de hasta cinco años o a las emergentes de hasta siete años.

Sin embargo, en la Ley de la Declaración de la Renta sí que está modificado el párrafo que se refiere a la desgravación por inversión en empresas de reciente constitución. En definitiva, la Ley de Startups es una buena iniciativa, pero hay que mejorar la ejecución y hacer las cosas más ágiles.

Después está la Ley Crea y Crece, la cual no termino de entender al completo porque existen los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) que, en teoría, hacen toda la gestión en relación a los estatutos de sociedad, la figura del notario e, incluso, abaratan el coste de registro. Si el Gobierno lo que quiere es hacer un cambio radical, creo que sería mejor eliminar la obligatoriedad de pasar por el notario y que la presentación en registro sea gratuita y automática. Porque actualmente es el emprendedor el que lleva los papeles del notario al registro, paga al primero a través de los centros PAE y después al registro. Todo este trámite debería sustituirse.