



Los fondos Next Generation EU ya están aquí, sin embargo hay dudas sobre el modo en el que se está aprovechando esta inyección de financiación europea. Uno de los casos es el del Kit Digital, dotado con 3.000 millones para ayudar a la digitalización de las pequeñas y medianas empresas y autónomos. Para tratar de entender cómo está llegando este dinero a la economía real conversamos con Agustín Rodríguez, CEO de pfs, una empresa de transformación eficiente que tiene una línea legal potente a través de LexTools con más de 25 años de experiencia en el sector.

– ¿Qué es el Kit Digital?

Es el nuevo nombre que se le ha dado al programa Acelera Pyme que ya existía en España y que tenía un motivo muy similar en el que se destinan unos fondos europeos para que pymes y autónomos puedan hacer compras e inversiones en el ámbito de la digitalización de sus negocios.

– 3.000 millones de euros dentro de los fondos europeos pero... ¿están llegando?

Han dividido las ayudas en tres tramos: las empresas más grandes, las medianas y los autónomos. De este primer tramo, que son las empresas de 10 a 49 trabajadores, van a repartir 1.500 millones y ya está en marcha. Las entidades homologadas por Kit Digital que son las que pueden comercializar sus productos dentro de una serie de categorías y luego pedir el importe del pago de las facturas de esas actividades o del software que venden. Es decir, la empresa no lo paga, lo que hace es firmar y confirmar que ha recibido el servicio o el producto y luego es el vendedor la que lo recibe.

– ¿Es el mejor mecanismo para favorecer la digitación de las pymes?

Creemos que el fondo es muy positivo teniendo en cuenta que las pymes generan alrededor del 90% de las empresas y empleos en España. Por lo que ayudarlas en el proceso de digitalización es muy bueno pero en el formato se pierden muchos aspectos. Al final lo que estamos haciendo es promover una campaña durante un tiempo limitado en el que la administración pública paga a una empresa homologada que a su vez ofrece paquetes estandarizados debido a esta limitación temporal por lo que no hay un trabajo de fondo sobre la estrategia de la pyme para su digitalización y objetivos. Consideramos que es un poco «café para todos», que hay 3.000 millones para repartir y se cubre el expediente haciendo que todos tengan una web o un software de facturación, que pueden tener más o menos sentido dependiendo del negocio. Está poco detallado y, sobre todo, no deja de ser una subvención que aprovecharán las empresas homologadas fundamentalmente para vender ese importe y posiblemente llegue a las pymes por una cuestión oportunista de una campaña. Pero no hay una capilaridad suficiente ni se trabaja un plan.

– ¿Cómo se podría mejorar?

A lo mejor es más interesante que esos 3.000 millones sean de exenciones o deducciones fiscales y que cada pyme elabore su plan e invierta más por algo adaptado a su necesidad. Que al tratarse de un plan de digitalización de tu empresa puedas evitar el pago de una parte de impuestos parecido al importe que da el plan y no tanto que te fuercen a comprar un paquete que es lo único a lo que da tiempo con estas campañas.

– ¿Entonces el incentivo es hacer “algo” sin pensar en el para qué sin que añada valor?

Claro, porque es gratis. Realmente lo interesante sería dejar que cada empresa o autónomo pueda hacer su reflexión: para qué sirve, qué puedo hacer con ella y cuales son los beneficios para poder decidir hacia dónde proyecta esos 2.000 o 5.000 euros que en lugar de llegar en formato de subvención me lleguen como ahorro fiscal siempre que cumpla una serie de condiciones y los invierta en digitalización. La implementación práctica real es que hará más venta el más activo vendiendo con mayor diversidad de productos de los que encajan en el puzzle.

– ¿Solo beneficia a unos pocos “buscadores de rentas”?

Uno que tiene una buena base de datos de pymes y autónomos lo que hace es llamarlos y decirles que al ser una empresa homologada con el Kit Digital puede ofrecerle una web, una gestión de redes sociales o un software valorado en mil euros que no tendrá que pagar. Cuantos más productos pueda colocar a toda su base de datos, mejor.

-¿Estamos desaprovechando una gran oportunidad?

Parece mucho dinero pero cuando empiezas a dividir los 3.000 millones y tienes en cuenta que hay 3 millones de pymes y autónomos, te das cuenta que son mil euros por empresa, que no es gran cosa. Solo van a aprovecharlo a quienes llamen para venderles algo. Sin una visión inteligente e individualizada. Aunque en este caso el dinero está llegando lo estamos repartiendo para subir las estadísticas sobre el número de empresas que tienen web o redes sociales. El plan Acelera Pyme lleva años y aún así seguimos a la cola de Europa en digitalización.



Sede de pfs en Madrid

-¿Cuál es vuestro papel como empresa dedicada a las plataformas digitales?

Nosotros tenemos plataformas digitales para grandes corporaciones, que en este caso no les aplica nada del Kit Digital pero sí tienen capacidad y acceso a deducciones fiscales en I+D, etc. Para el mundo pyme tenemos una línea de especialización que está relacionada con el mundo legal. Nuestros clientes son abogados y procuradores de toda España que nos compran software y servicios avanzados de protección de datos. Solo esta última parte podría entrar por Kit Digital pero nuestro formato es un software en el que los clientes pagan una anualidad por utilizarlo por lo que les podría cubrir el primer año de mantenimiento pero no lo que de verdad necesitan a lo largo del tiempo. Esta es otra de las pegas del Kit Digital, que empieza y acaba pero realmente cuando haces una inversión en digitalización necesita un mantenimiento porque pagas las licencias de software todos los años, cambia la legalidad, cambian los procesos... y necesitas estar renovando continuamente. Pues el Kit Digital solo te cubriría el primer año.

[← Entrada anterior](#)

Contenido relacionado

Por primera vez desde la pandemia los vuelos de vacaciones y negocios superan a los de 2019

23 de mayo de 2022

Según el último informe publicado por Mastercard Economics Institute abril fue un mes en el que se consagraron los vuelos de corta y media distancia.

[Leer más...](#)

La caducidad de permisos de paso de parques eólicos insulares será automática

23 de mayo de 2022

Se pone fin a un conflicto legal de acceso al sistema de transporte de Red Eléctrica en Canarias.

[Leer más...](#)

“Es reputacional, el cliente elige tu producto en vez de otro en el mercado porque se siente comprometido con tu sostenibilidad”

21 de abril de 2022

La responsabilidad corporativa es ya una factor clave en toda estrategia empresarial. Mónica Rumeu nos habla de esta estrategia de la que la empresa en...

[Leer más...](#)