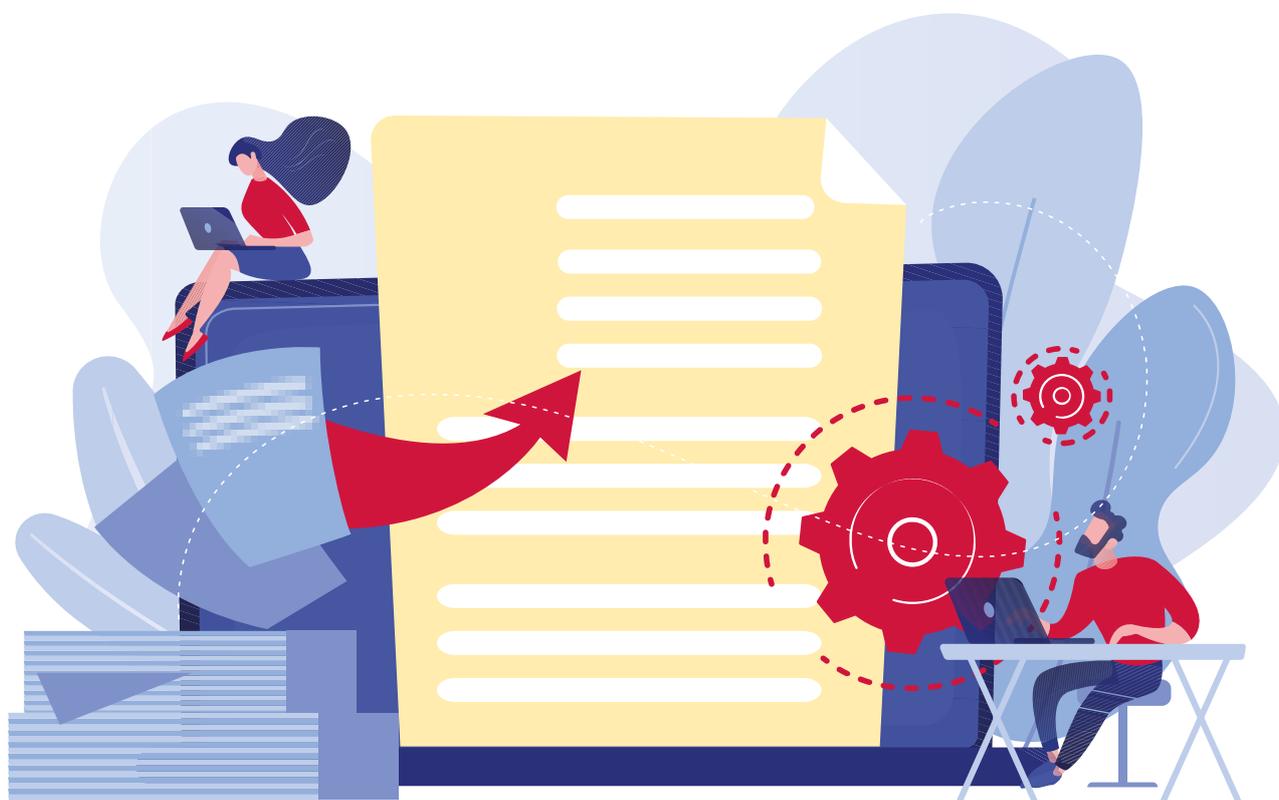


MONOGRÁFICO AYUDAS DESTINADAS A LA DIGITALIZACION DE PYMES

Para la aceleración tecnológica y apoyo a los sectores
estratégicos de la Región de Murcia en el marco de la
OFICINA ACELERA PYME · Región de Murcia de CTM



**MONOGRÁFICO CON AYUDAS DESTINADAS A
LA DIGITALIZACION DE PYMES PARA LA
ACELERACIÓN TECNOLÓGICA Y APOYO A LOS
SECTORES ESTRATÉGICOS DE LA REGIÓN DE
MURCIA EN EL MARCO DE LA OFICINA
ACELERA PYME – REGIÓN DE MURCIA DE CTM**

Francisco Hita López

*Responsable de fomento, estímulo y otras actuaciones
digitales en la Oficina Acelera PYME Región de Murcia en CTM*

Edición, abril-mayo 2023

Publicación desarrollada en el marco de la Convocatoria de ayudas 2020 para la Creación de la Red de Oficinas Acelera Pyme C009/20-ED con número de expediente 2020/0920/00091982.

Director y coordinador de la publicación

Francisco Hita

Responsable de fomento, estímulo y otras actuaciones digitales

Participan

María Dolores Soler

Técnico de soporte

Mavi Fernández

Técnico de fomento, estímulo y otras actuaciones digitales

Centro Tecnológico del Mármol, Piedra y Materiales (CTM) no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los agentes digitalizadores o habilitadores tecnológicos en los casos de éxito planteados por estos. Además, el empleo de nombres de empresa u otros datos de carácter personal, incluidos en estos casos de éxito, ha sido autorizado por la entidad que ha facilitado la información y descripción de estos.

CTM permite el acceso libre a esta publicación y al uso de esta por medio de cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública de esta obra.

Por tanto, esta publicación podrá ser reproducida total o parcialmente, por cualquier medio, siempre y cuando se cite adecuadamente.

Índice general

<i>Índice general</i>	1
<i>Presentación</i>	3
<i>Capítulo 1</i>	5
<i>La digitalización de empresas por medio soluciones de éxito y programas de ayudas públicas</i>	5
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. EXISTENCIA DE UN PORTAL WEB Y PRESENCIA EN INTERNET.....	6
3. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS PYMES.....	6
4. LAS REDES SOCIALES COMO MEJORA DE LA IMAGEN DE LA EMPRESA.....	7
5. LA GESTION DE CLIENTES POR MEDIO DE CRM Y OTROS SISTEMAS TIC.....	8
6. BUSINESS INTELLIGENCE Y ANALÍTICA COMO MEJORA COMPETITIVA EN LA PYME.....	8
7. SERVICIOS Y HERRAMIENTAS DE OFICINA VIRTUAL DESTINADAS A LA PYME PARA MEJORAR SU GESTION EMPRESARIAL.....	9
8. DIGITALIZACIÓN Y/O AUTOMATIZACIÓN PROCESOS.....	10
9. LA FACTURA ELECTRÓNICA.....	11
10. COMUNICACIONES SEGURAS.....	11
11. LA CIBERSEGURIDAD EN LAS PYMES.....	12
12. LA PRESENCIA AVANZADA EN INTERNET COMO FUENTE DE NEGOCIO....	13
13. LA VENTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS POR MEDIO DE MARKETPLACE.....	13
<i>Capítulo 2</i>	15
<i>Ayudas y subvenciones públicas de ámbito nacional</i>	15
1. INTRODUCCIÓN.....	15
2. INCENTIVOS PÚBLICOS DE ÁMBITO NACIONAL.....	16
2.1 PORTAL DE AYUDAS DEL MINECO.....	16
2.2. PORTAL DE AYUDAS DEL CDTI.....	16
2.3 PORTAL DE AYUDAS TICCÁMARAS.....	17
<i>Capítulo 3</i>	19
<i>Ayudas y subvenciones públicas de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia y organismos relacionados</i>	19

1. INTRODUCCIÓN.....	19
2. INCENTIVOS PÚBLICOS DE ÁMBITO REGIONAL	19
2.1 SUBVENCIONES PARA LA CREACIÓN Y FOMENTO DEL EMPLEO Y DEL AUTOEMPLEO PARA EL AÑO 2023 EN EL MUNICIPIO DE MURCIA	20
2.2 SUBVENCIONES PARA PRÁCTICAS NO LABORALES (GARANTÍA JUVENIL) .	21
2.3 SUBVENCIONES PARA EL FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN INDEFINIDA ...	22
2.4 PROGRAMA DE SUBVENCIONES CUOTA CERO AMPLIADA.....	23
2.5 AYUDAS PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO AUTÓNOMO (NUEVAS ALTAS)....	24
Capítulo 4.....	27
<i>El kit Digital una solución para autónomos y pymes de hasta 49 personas trabajadoras</i>	27
1. INTRODUCCIÓN.....	27
2. OBJETIVOS.....	28
3. EMPRESAS DESTINATARIAS	28
4. CONVOCATORIAS DEL KIT DIGITAL.....	29
4.1 AYUDAS DESTINADAS A LA DIGITALIZACIÓN DE EMPRESAS DEL SEGMENTO I (entre 10 y menos de 50 empleados).....	29
4.2 AYUDAS DESTINADAS A LA DIGITALIZACIÓN DE EMPRESAS DEL SEGMENTO II (entre 3 y menos de 10 empleados)	31
4.3 AYUDAS DESTINADAS A LA DIGITALIZACIÓN DE EMPRESAS DEL SEGMENTO III (entre 0 y menos de 3 empleados)	33
5. SOLUCIONES DIGITALES.....	35
5.1 SITIO WEB Y PRESENCIA BÁSICA EN INTERNET	36
5.2 COMERCIO ELECTRÓNICO.....	37
5.3 GESTIÓN DE REDES SOCIALES	38
5.4 GESTIÓN DE CLIENTES	39
5.5 BUSINESS INTELLIGENCE Y ANALÍTICA	40
5.6 SERVICIOS Y HERRAMIENTAS DE OFICINA VIRTUAL	41
5.7 GESTIÓN DE PROCESOS.....	42
5.8 FACTURA ELECTRÓNICA.....	43
5.9 COMUNICACIONES SEGURAS	45
5.10 CIBERSEGURIDAD.....	46
5.11 PRESENCIA AVANZADA EN INTERNET	47
5.12 MARKETPLACE.....	48
6. AGENTES DIGITALIZADORES	49
7. PUNTOS DE INFORMACIÓN RELACIONADOS CON EL KIT DIGITAL	49

Presentación

En la era digital en la que vivimos, la transformación digital se ha convertido en un factor clave para el éxito y la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Sin embargo, muchas PYMES se enfrentan a obstáculos financieros y tecnológicos que pueden dificultar la adopción de soluciones digitales.

Afortunadamente, existen varias ayudas y subvenciones disponibles a nivel regional y nacional para incentivar y apoyar la transformación digital de las PYMES. En esta publicación, exploraremos cómo éstas pueden aprovechar estas oportunidades para mejorar su productividad, eficiencia y competitividad en un mundo cada vez más digitalizado, haciendo un especial hincapié en el Kit Digital.

Recordemos que el "kit digital" es un conjunto de herramientas y recursos diseñados para ayudar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a mejorar su presencia en línea y su capacidad para realizar negocios en el entorno digital. Este kit puede incluir herramientas como plataformas de comercio electrónico, software de gestión empresarial, herramientas de marketing digital y otras soluciones tecnológicas diseñadas para ayudar a las PYMES a desarrollar su presencia digital.

Para favorecer la aceleración tecnológica y apoyo a los sectores estratégicos de la Región de Murcia, en el marco de la Oficina Acelera Pyme – Región de Murcia de CTM se pretende con esta publicación impulsar la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en España, promoviendo su competitividad y crecimiento en la economía digital dando a conocer las ayudas y subvenciones disponibles.

Con este fin, analizaremos y daremos a conocer las diferentes opciones de ayudas y subvenciones disponibles, y cómo las PYMES pueden acceder a ellas. Además, proporcionaremos recomendaciones para aprovechar al máximo estas oportunidades, incluyendo la consulta con expertos, el asesoramiento especializado, la participación en programas de capacitación y la evaluación de los resultados, además de contar con el importante papel que ejercen los agentes digitalizadores en gran parte del proceso de digitalización.

En resumen, esta publicación tiene como objetivo brindar información valiosa para las PYMES que buscan apoyo para su transformación digital. La adopción de soluciones digitales puede ser un factor clave para el éxito y la supervivencia en el mercado actual, y estas ayudas y subvenciones pueden ser una herramienta importante para ayudar a las PYMES a alcanzar sus objetivos empresariales y enfrentar los desafíos tecnológicos de hoy en día.

Esperamos que esta publicación sirva como una guía útil para las PYMES que buscan impulsar la digitalización en sus negocios y para aquellas que desean conocer más sobre las líneas de ayuda y oportunidades que ofrece la digitalización en la Región de Murcia.

Francisco Hita López
*Responsable de fomento, estímulo y otras
actuaciones digitales en la OAP de CTM*

Capítulo 1

La digitalización de empresas por medio soluciones de éxito y programas de ayudas públicas

1. INTRODUCCIÓN

El éxito empresarial es un fenómeno complejo que implica una combinación de factores y estrategias específicas para cada sector y nicho de mercado. En esta publicación, nos haremos eco de todo tipo de ayudas vigentes a fecha de abril 2023 y que pueden ser de interés a pymes y autónomos.

En España, existen diferentes programas y ayudas públicas para la digitalización de empresas, tanto a nivel estatal como regional. En particular, el Kit Digital de Red.es es una iniciativa del Gobierno de España que ofrece a las pymes una serie de herramientas y recursos para su transformación digital, incluyendo el acceso a asesoramiento y consultoría especializada.

En la Región de Murcia, el Instituto de Fomento es la entidad encargada de impulsar y coordinar el desarrollo económico y empresarial de la región. A través del Plan de Transformación Digital de la Región de Murcia, el Instituto de Fomento promueve la digitalización de las empresas de la región, ofreciendo distintas ayudas y programas.

Entre las ayudas que analizaremos, destinadas a la digitalización de empresas, se encuentran diversos tipos de programa cuyo fin es dotar de ayudas a la digitalización de pymes y empresas regentadas por autónomos sin personas empleadas.

Algunas de las soluciones de digitalización en las que se debe de pensar para mejorar el modelo de negocio son las que se muestran a continuación. Animamos a buscar ayudas que incentiven algunas de estas en función de cada empresa.

2. EXISTENCIA DE UN PORTAL WEB Y PRESENCIA EN INTERNET

En la actualidad, tener una presencia en Internet es esencial para cualquier empresa, independientemente de su tamaño o sector. El sitio web es una herramienta fundamental para que las empresas se den a conocer, lleguen a nuevos clientes y ofrezcan sus productos y servicios en línea.

A continuación, se detallan algunas de las razones por las que es importante tener un sitio web y una presencia básica en Internet:

- **Visibilidad y alcance:** tener un sitio web permite a la empresa estar visible en línea y llegar a un público mucho más amplio. Internet es una herramienta global que permite a las empresas llegar a clientes potenciales en cualquier parte del mundo.
- **Credibilidad:** tener un sitio web es una forma de dar credibilidad a la empresa, ya que transmite una imagen de profesionalidad y seriedad. Si una empresa no tiene un sitio web, puede dar la impresión de que no está actualizada o de que no se preocupa por su presencia en línea.
- **Información y contacto:** un sitio web permite a las empresas ofrecer información detallada sobre sus productos y servicios, horarios, formas de contacto, etc. De esta manera, los clientes pueden acceder a la información que necesitan y contactar con la empresa de forma fácil y rápida.
- **Competitividad:** hoy en día, muchas empresas ofrecen sus productos y servicios en línea. Si una empresa no tiene presencia en Internet, puede perder competitividad frente a sus competidores.
- **Marketing digital:** tener un sitio web es la base para poder llevar a cabo estrategias de marketing digital, como el posicionamiento en buscadores (SEO), la publicidad en línea, el email marketing, etc. Estas estrategias permiten a las empresas llegar a nuevos clientes y aumentar su visibilidad y ventas.

Tener un sitio web y una presencia básica en Internet es fundamental para cualquier empresa que quiera llegar a nuevos clientes, mejorar su visibilidad y competitividad, y ofrecer sus productos y servicios en línea.

3. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS PYMES

El comercio electrónico o e-commerce se ha convertido en una herramienta esencial para las pequeñas y medianas empresas (pymes) que buscan expandir su mercado y aumentar sus ventas. A continuación, se detallan algunas de las razones por las que el comercio electrónico es importante para las pymes:

- **Alcance global:** el comercio electrónico permite a las pymes llegar a un público mucho más amplio, incluso a nivel internacional, lo que aumenta las oportunidades de negocio y las posibilidades de crecimiento.
- **Reducción de costos:** vender en línea permite a las pymes reducir los costos asociados con la gestión de una tienda física, como el alquiler, la nómina de empleados, la facturación, entre otros. Además, muchas plataformas de comercio electrónico ofrecen soluciones a bajo costo para que las pymes puedan tener una

presencia en línea.

- **Flexibilidad:** el comercio electrónico permite a las pymes tener una mayor flexibilidad en cuanto a horarios de venta, ya que las tiendas en línea están abiertas 24/7. Esto significa que los clientes pueden realizar compras en cualquier momento, lo que aumenta las oportunidades de venta.
- **Mayor capacidad de análisis:** el comercio electrónico ofrece herramientas de análisis que permiten a las pymes conocer mejor a sus clientes, analizar las tendencias de consumo y mejorar su estrategia de marketing y ventas.
- **Competitividad:** el comercio electrónico permite a las pymes competir en igualdad de condiciones con empresas más grandes y establecidas, ya que pueden llegar a los mismos clientes y ofrecer una experiencia de compra igualmente satisfactoria.

El comercio electrónico es una herramienta esencial para las pymes que buscan aumentar sus ventas y expandir su mercado. Gracias a la flexibilidad, la reducción de costos y la capacidad de análisis que ofrece el comercio electrónico, las pymes pueden competir en igualdad de condiciones con empresas más grandes y establecidas, y llegar a nuevos clientes en cualquier parte del mundo.

4. LAS REDES SOCIALES COMO MEJORA DE LA IMAGEN DE LA EMPRESA

La gestión de redes sociales se ha convertido en una herramienta esencial para las empresas que buscan mejorar su imagen y su reputación en línea. Las redes sociales permiten a las empresas interactuar directamente con sus clientes, crear una comunidad en línea y ofrecer contenido relevante y de valor.

A continuación, se detallan algunas de las razones por las que la gestión de redes sociales es importante para mejorar la imagen de la empresa:

- **Mayor alcance y visibilidad:** las redes sociales permiten a las empresas llegar a un público mucho más amplio, lo que aumenta su visibilidad y su alcance en línea. Además, las redes sociales son una herramienta fundamental para llegar a nuevos clientes y fidelizar a los ya existentes.
- **Mejora de la comunicación:** las redes sociales permiten a las empresas interactuar directamente con sus clientes y responder a sus preguntas y comentarios de forma rápida y eficiente. Esto mejora la comunicación entre la empresa y sus clientes, lo que a su vez mejora la imagen y la reputación de la empresa.
- **Creación de una comunidad en línea:** las redes sociales permiten a las empresas crear una comunidad en línea en torno a su marca. Esto crea un sentimiento de pertenencia y fidelidad entre los clientes, lo que mejora la imagen de la empresa y aumenta las posibilidades de venta.
- **Humanización de la marca:** la gestión de redes sociales permite a las empresas humanizar su marca y mostrar su lado más cercano y humano. Esto crea una conexión emocional entre la empresa y sus clientes, lo que mejora su imagen y su reputación.
- **Generación de contenido relevante:** las redes sociales son una herramienta fundamental para la generación de contenido relevante y de valor para los clientes. Esto mejora la imagen de la empresa y la posiciona como una autoridad en su

sector.

La gestión de redes sociales es una herramienta esencial para las empresas que buscan mejorar su imagen y su reputación en línea. Las redes sociales permiten a las empresas llegar a un público mucho más amplio, mejorar la comunicación con sus clientes, crear una comunidad en línea, humanizar su marca y generar contenido relevante y de valor para sus clientes. Todo esto contribuye a mejorar la imagen y la reputación de la empresa y aumentar las posibilidades de venta.

5. LA GESTION DE CLIENTES POR MEDIO DE CRM Y OTROS SISTEMAS TIC

La gestión de clientes es fundamental para el éxito de cualquier empresa, y para ello, existen sistemas TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) que pueden ayudar en este proceso, como el CRM (Customer Relationship Management).

El CRM es un sistema que permite a las empresas gestionar sus relaciones con los clientes, desde la adquisición hasta la fidelización. A través de este sistema, se pueden registrar y gestionar todos los datos y la información relevante de los clientes, lo que permite a las empresas conocer mejor a sus clientes, ofrecerles una atención más personalizada y adaptar sus productos y servicios a sus necesidades específicas.

Además del CRM, existen otros sistemas TIC que también pueden ser útiles para la gestión de clientes, como los sistemas de automatización de marketing, los sistemas de análisis de datos y los sistemas de gestión de ventas.

Los sistemas de automatización de marketing permiten a las empresas automatizar sus procesos de marketing, desde la generación de leads hasta la conversión de clientes, lo que permite una gestión más eficiente de los clientes y un aumento de la productividad.

Los sistemas de análisis de datos permiten a las empresas recopilar y analizar grandes cantidades de datos de los clientes, lo que permite obtener información valiosa sobre su comportamiento y necesidades, y así adaptar los productos y servicios de la empresa a sus necesidades.

Los sistemas de gestión de ventas permiten a las empresas gestionar de manera eficiente el proceso de ventas, desde la prospección hasta el cierre de la venta, lo que permite una gestión más efectiva y un aumento de la productividad.

En resumen, la gestión de clientes por medio de sistemas TIC como el CRM y otros sistemas de automatización de marketing, análisis de datos y gestión de ventas, puede ser una herramienta muy valiosa para las empresas, ya que les permite conocer mejor a sus clientes, ofrecer una atención más personalizada, adaptar sus productos y servicios a sus necesidades específicas, aumentar la productividad y mejorar la satisfacción del cliente.

6. BUSINESS INTELLIGENCE Y ANALÍTICA COMO MEJORA COMPETITIVA EN LA PYME

El Business Intelligence y la analítica son herramientas clave para mejorar la competitividad de las PYMES, ya que permiten recopilar, analizar y presentar información valiosa sobre la empresa y su entorno, lo que permite tomar decisiones informadas y estratégicas.

A continuación, se detallan algunas de las formas en las que el Business Intelligence y la analítica pueden mejorar la competitividad de las PYMES:

- **Identificación de oportunidades:** el Business Intelligence y la analítica pueden ayudar a las PYMES a identificar oportunidades de crecimiento y expansión, al analizar datos sobre su mercado, su competencia y su público objetivo.
- **Toma de decisiones informadas:** al tener acceso a datos precisos y actualizados, las PYMES pueden tomar decisiones informadas y estratégicas sobre el futuro de la empresa.
- **Mejora de la eficiencia:** el Business Intelligence y la analítica pueden ayudar a las PYMES a mejorar la eficiencia en sus procesos internos, al identificar áreas que requieren mejoras y optimizar el uso de los recursos.
- **Mejora de la satisfacción del cliente:** al analizar los datos de los clientes, las PYMES pueden identificar sus necesidades y preferencias, lo que les permite ofrecer una atención más personalizada y adaptar sus productos y servicios a las necesidades del cliente.
- **Monitoreo de la competencia:** el Business Intelligence y la analítica pueden ayudar a las PYMES a monitorear a su competencia, al analizar los datos sobre sus estrategias de marketing, productos y servicios, lo que permite adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado.

El Business Intelligence y la analítica son herramientas esenciales para mejorar la competitividad de las PYMES, al permitir la identificación de oportunidades, la toma de decisiones informadas, la mejora de la eficiencia, la mejora de la satisfacción del cliente y el monitoreo de la competencia. Es por ello que cada vez más PYMES están invirtiendo en estas herramientas para mejorar su posición en el mercado y aumentar sus posibilidades de éxito.

7. SERVICIOS Y HERRAMIENTAS DE OFICINA VIRTUAL DESTINADAS A LA PYME PARA MEJORAR SU GESTION EMPRESARIAL

Las oficinas virtuales ofrecen una amplia variedad de servicios y herramientas que pueden ayudar a las PYMES a mejorar su gestión empresarial. A continuación, se detallan algunos de los servicios y herramientas más comunes:

- **Dirección comercial y fiscal:** las oficinas virtuales ofrecen una dirección comercial y fiscal, lo que permite a las PYMES tener una dirección de prestigio y profesional para sus negocios, y recibir correspondencia y paquetes en su nombre.
- **Servicio de recepción y atención telefónica:** las oficinas virtuales ofrecen servicios de recepción y atención telefónica, lo que permite a las PYMES contar con una recepcionista que atienda y filtre sus llamadas de manera profesional.
- **Servicio de correo y paquetería:** las oficinas virtuales ofrecen servicios de correo y paquetería, lo que permite a las PYMES enviar y recibir correspondencia y paquetes de manera eficiente y segura.
- **Salas de reuniones y espacios de trabajo:** las oficinas virtuales ofrecen salas de

reuniones y espacios de trabajo, lo que permite a las PYMES contar con un lugar profesional y equipado para realizar reuniones, entrevistas y presentaciones.

- **Servicios de gestión y asesoramiento:** las oficinas virtuales ofrecen servicios de gestión y asesoramiento, lo que permite a las PYMES contar con un equipo de profesionales que les asesoren y ayuden en la gestión de su empresa.
- **Herramientas de gestión empresarial:** las oficinas virtuales también pueden ofrecer herramientas de gestión empresarial, como software de facturación, gestión de proyectos y control de gastos, que permiten a las PYMES mejorar su eficiencia y productividad.

En resumen, las oficinas virtuales ofrecen una amplia variedad de servicios y herramientas que pueden ayudar a las PYMES a mejorar su gestión empresarial, permitiéndoles contar con una dirección comercial y fiscal, servicios de recepción y atención telefónica, servicios de correo y paquetería, salas de reuniones y espacios de trabajo, servicios de gestión y asesoramiento, y herramientas de gestión empresarial. Estos servicios y herramientas pueden ayudar a las PYMES a ser más eficientes, profesionales y productivas, lo que les permite mejorar su posición en el mercado y aumentar sus posibilidades de éxito.

8. DIGITALIZACIÓN Y/O AUTOMATIZACIÓN PROCESOS

La digitalización y automatización de procesos de negocio pueden ofrecer una amplia gama de beneficios, incluyendo una mayor eficiencia, ahorro de costes, mejora de la calidad, mayor productividad, acceso y análisis de datos, mejora de la experiencia del cliente, y mayor flexibilidad. Estas ventajas pueden ayudar a las empresas a ser más competitivas, rentables y capaces de adaptarse a los cambios del mercado.

De manera más concreta, la digitalización y automatización de procesos de negocio pueden ofrecer numerosas ventajas para las empresas, incluyendo:

- **Mayor eficiencia:** Los procesos automatizados pueden realizar tareas más rápido y con menos errores que los procesos manuales, lo que ahorra tiempo y recursos.
- **Ahorro de costes:** La automatización puede ayudar a reducir los costes al minimizar la necesidad de mano de obra y al optimizar los procesos para maximizar la eficiencia.
- **Mejora de la calidad:** Los procesos automatizados pueden mejorar la calidad del trabajo, ya que eliminan errores humanos y garantizan la consistencia en el proceso.
- **Mayor productividad:** Al automatizar los procesos, se pueden liberar a los empleados de tareas repetitivas y enfocarlos en tareas más valiosas que requieren habilidades únicas.
- **Acceso y análisis de datos:** La digitalización permite recopilar y almacenar datos, lo que puede ayudar a la empresa a identificar tendencias y tomar decisiones informadas.
- **Mejora de la experiencia del cliente:** La automatización de procesos puede mejorar la experiencia del cliente, por ejemplo, mediante el uso de chatbots para atender preguntas y solicitudes en línea en tiempo real.

- Mayor flexibilidad: La automatización de procesos puede permitir a las empresas ser más flexibles al permitir la adaptación rápida a los cambios en el mercado y en la demanda del cliente.

9. LA FACTURA ELECTRÓNICA

La factura electrónica es un documento electrónico que cumple con los requisitos legales y fiscales para reemplazar a la factura en papel en todas las transacciones comerciales entre empresas y también entre empresas y la administración pública. En España, la factura electrónica es legalmente equivalente a la factura en papel y está regulada por la Ley 34/2002 de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico y la Orden HAP/1074/2014, de 24 de junio.

La factura electrónica ofrece numerosas ventajas, como la reducción de costes y tiempos de gestión, la disminución de errores y duplicidades, la mejora de la seguridad y la trazabilidad, la simplificación de los procesos administrativos, y la contribución a la sostenibilidad ambiental.

En España, la factura electrónica se puede emitir y recibir en diferentes formatos electrónicos, como PDF, XML, EDI, y UBL. También se utilizan plataformas electrónicas como el Sistema de Notificación Electrónica (SNE), FACe (FacturaE), y el Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas de la Administración General del Estado (FACE).

Las empresas que quieran adoptar la factura electrónica deben seguir ciertos requisitos legales y fiscales, como obtener la aceptación previa del receptor, garantizar la autenticidad e integridad del contenido, y cumplir con los plazos de presentación y conservación. La factura electrónica también requiere la utilización de certificados digitales, que garantizan la autenticidad y la confidencialidad de las comunicaciones electrónicas.

La factura electrónica es una opción cada vez más popular y necesaria para las empresas en España debido a sus numerosas ventajas. Para adoptarla, las empresas deben cumplir con los requisitos legales y fiscales y utilizar plataformas electrónicas y formatos adecuados.

10. COMUNICACIONES SEGURAS

Las comunicaciones seguras son fundamentales en cualquier empresa o entidad, ya que permiten garantizar la protección de la información y la privacidad de los datos. En un entorno cada vez más digitalizado, la seguridad de las comunicaciones es esencial para proteger los activos de la empresa, asegurar la continuidad del negocio y evitar posibles daños a la reputación y la confianza de los clientes.

Entre las principales razones por las que las comunicaciones seguras son importantes, destacan las siguientes:

- Protección de la información: Las comunicaciones seguras ayudan a proteger la información confidencial, como datos personales, financieros o estratégicos de la empresa, evitando que sean interceptados, manipulados o robados por terceros.
- Cumplimiento legal: Las empresas están sujetas a numerosas regulaciones y leyes de protección de datos, que requieren la adopción de medidas de seguridad y protección de la información. Las comunicaciones seguras son esenciales para

cumplir con estas normativas y evitar sanciones y multas.

- **Continuidad del negocio:** Las comunicaciones seguras también son importantes para garantizar la continuidad del negocio en caso de ataques o amenazas informáticas, ya que permiten proteger los sistemas y evitar interrupciones en la prestación de servicios.
- **Confianza de los clientes:** Las comunicaciones seguras contribuyen a generar confianza y credibilidad entre los clientes y usuarios, demostrando el compromiso de la empresa con la protección de la información y la privacidad de los datos.

Entre las medidas que pueden adoptar las empresas para garantizar las comunicaciones seguras se encuentran la utilización de protocolos de seguridad, como el cifrado de datos, la autenticación de usuarios, la utilización de redes privadas virtuales (VPN) y la adopción de herramientas de gestión de seguridad, como firewalls y antivirus. También es importante la formación y concienciación de los empleados en cuanto a buenas prácticas de seguridad informática.

11. LA CIBERSEGURIDAD EN LAS PYMES

La ciberseguridad es una preocupación cada vez más relevante para las pymes, ya que estas empresas son a menudo el objetivo de los ciberataques, debido a que suelen contar con sistemas de seguridad más débiles que las grandes empresas, y a que los ciberdelincuentes consideran que pueden obtener beneficios con menos esfuerzo. Por ello, es esencial que las pymes tomen medidas para protegerse frente a los riesgos y amenazas informáticas.

Entre las medidas que las pymes pueden adoptar para mejorar su ciberseguridad, se encuentran las siguientes:

- **Identificación de los activos y riesgos:** Es importante que la empresa realice un inventario de sus activos informáticos y que identifique los riesgos a los que está expuesta. Esto permitirá establecer medidas de protección adecuadas y priorizar la inversión en seguridad.
- **Formación y concienciación de los empleados:** Los empleados son la primera línea de defensa de la empresa en materia de seguridad informática. Por ello, es importante que reciban formación y concienciación sobre los riesgos y las buenas prácticas de seguridad, como el uso de contraseñas seguras, la actualización de software y la detección de correos electrónicos fraudulentos.
- **Actualización de software y sistemas de seguridad:** Es esencial que la empresa mantenga actualizado el software y los sistemas de seguridad, para corregir las vulnerabilidades y protegerse de las amenazas informáticas.
- **Utilización de herramientas de seguridad:** Las pymes deben contar con herramientas de seguridad, como antivirus, cortafuegos y sistemas de detección de intrusos, para proteger sus sistemas y datos.
- **Elaboración de un plan de respuesta a incidentes:** La empresa debe contar con un plan de respuesta a incidentes, que permita actuar de forma rápida y efectiva en caso de ciberataque, minimizando los daños y las pérdidas.

La ciberseguridad es un aspecto fundamental para la protección de los activos de las pymes, y su gestión adecuada puede contribuir a prevenir los riesgos y amenazas informáticas, proteger la información y garantizar la continuidad del negocio.

12. LA PRESENCIA AVANZADA EN INTERNET COMO FUENTE DE NEGOCIO

La presencia avanzada en internet se ha convertido en una fuente importante de negocio para muchas empresas, especialmente para aquellas que buscan expandir su alcance y llegar a nuevos clientes en mercados más amplios. A continuación, se presentan algunas de las formas en que la presencia avanzada en internet puede ayudar a las empresas a generar ingresos:

- **Ventas en línea:** Una presencia avanzada en internet permite a las empresas vender sus productos o servicios en línea, lo que les brinda la oportunidad de llegar a clientes en cualquier parte del mundo. Además, las ventas en línea pueden ser una fuente de ingresos continuos, ya que los clientes pueden comprar en cualquier momento del día.
- **Publicidad en línea:** La publicidad en línea es una forma efectiva de llegar a un público amplio y diverso. Las empresas pueden utilizar diversas plataformas publicitarias en línea, como anuncios en motores de búsqueda, redes sociales, y banners en sitios web relevantes, para aumentar su visibilidad y atraer nuevos clientes.
- **Marketing de contenido:** El marketing de contenido es una estrategia en la que se crea y se comparte contenido útil y relevante para el público objetivo de la empresa. Esta estrategia ayuda a atraer y retener a clientes potenciales, y puede ser una forma efectiva de generar ingresos en línea.
- **Comunidades en línea:** Las empresas pueden utilizar comunidades en línea para interactuar con sus clientes y crear relaciones más cercanas y duraderas. Esto puede ayudar a aumentar la fidelidad de los clientes y a generar ingresos recurrentes.
- **Modelos de negocio basados en suscripciones:** Las empresas pueden ofrecer servicios o productos en línea a través de un modelo de negocio basado en suscripciones, lo que les permite generar ingresos recurrentes. Este modelo puede ser efectivo para empresas que ofrecen servicios en línea, como software, plataformas de formación, o servicios de asesoramiento en línea.

En conclusión, una presencia avanzada en internet puede ser una fuente importante de negocio para las empresas, permitiéndoles llegar a nuevos clientes, generar ingresos recurrentes y aumentar su visibilidad en línea. Es importante que las empresas desarrollen una estrategia integral y efectiva de presencia en línea, para maximizar su potencial de negocio en el entorno digital.

13. LA VENTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS POR MEDIO DE MARKETPLACE

La venta de productos y/o servicios por medio de marketplace es una forma popular de comercialización en línea, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Un

marketplace es una plataforma en línea que conecta a compradores y vendedores, facilitando la venta de productos y servicios.

Las empresas pueden utilizar un marketplace para llegar a un público más amplio, aumentar su visibilidad en línea y mejorar sus ventas. Algunas de las ventajas de la venta en marketplace incluyen:

- **Ampliación de la audiencia:** Un marketplace puede tener una base de usuarios mucho mayor que la de una tienda en línea individual. Las empresas pueden aprovechar esta audiencia más amplia para llegar a nuevos clientes y aumentar sus ventas.
- **Visibilidad en línea:** Al listar productos o servicios en un marketplace, las empresas pueden mejorar su visibilidad en línea, lo que puede ayudar a atraer tráfico a su sitio web y aumentar sus ventas.
- **Comisiones de venta más bajas:** Los marketplaces suelen cobrar una comisión por cada venta realizada, pero esta comisión suele ser menor que el costo de establecer y administrar una tienda en línea individual.
- **Gestión simplificada:** Las empresas pueden aprovechar la infraestructura existente del marketplace para gestionar los pagos, envíos y devoluciones, lo que puede simplificar significativamente el proceso de venta.

Sin embargo, también hay algunas desventajas potenciales en la venta de productos y/o servicios por medio de marketplace, como la competencia de otros vendedores en la plataforma, la pérdida de control sobre la experiencia del cliente, y la necesidad de cumplir con las políticas del marketplace.

La venta de productos y/o servicios por medio de marketplace puede ser una estrategia efectiva para las empresas que buscan expandir su alcance en línea y mejorar sus ventas. Las empresas deben evaluar cuidadosamente los pros y los contras de esta estrategia y determinar si es la adecuada para sus necesidades y objetivos comerciales.

Capítulo 2

Ayudas y subvenciones públicas de ámbito nacional

1. INTRODUCCIÓN

La digitalización es un proceso fundamental en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pymes) españolas, ya que permite mejorar su competitividad, eficiencia y rentabilidad. Sin embargo, muchas pymes encuentran dificultades para llevar a cabo este proceso debido a la falta de recursos y conocimientos técnicos necesarios. Para ayudar a superar estas barreras, el gobierno español ha creado diversas ayudas y subvenciones públicas para incentivar la digitalización de pymes en todo el país.

En España, las pequeñas y medianas empresas (pymes) han mostrado un importante interés en adoptar tecnologías digitales, sin embargo, el proceso de transformación digital puede resultar costoso y complejo para muchas de ellas. Es por ello que las ayudas y subvenciones públicas se han convertido en un recurso fundamental para incentivar y facilitar la digitalización de las pymes.

En este capítulo, se presentarán las principales ayudas y subvenciones públicas nacionales disponibles para las pymes españolas en el ámbito de la digitalización. Se describirán los requisitos y condiciones necesarios para acceder a estas ayudas, así como las principales ventajas y beneficios que pueden obtener las empresas que se beneficien de ellas. Además, se analizarán algunas de las tendencias actuales en el ámbito de la digitalización de pymes en España, así como los retos y oportunidades que plantea esta transformación digital para el futuro de las empresas españolas.

2. INCENTIVOS PÚBLICOS DE ÁMBITO NACIONAL

En el presente apartado daremos a conocer las principales portales temáticos de ayudas y subvenciones públicas de ámbito nacional y que pueden tener una relación con el mundo digital y que sin duda alguna pueden ayudar a la empresa.

2.1 PORTAL DE AYUDAS DEL MINECO

En el link <https://portalayudas.mineco.gob.es/Paginas/Index.aspx> pueden consultarse las últimas convocatorias disponibles en el marco de ayudas de transformación digital. En la imagen siguiente se muestra la captura de su portal temático.



Últimas convocatorias



SECRETARÍA DE ESTADO DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Emprendedoras Digitales

EN PLAZO



SECRETARÍA DE ESTADO DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Programa Agentes del Cambio

EN PLAZO



SECRETARÍA DE ESTADO DE TELECOMUNICACIONES E INFRAESTRUCTURAS DIGITALES

Programa de Universalización de Infraestructuras Digitales para la Cohesión UNICO I+D 6G 2023

FUERA DE PLAZO

2.2. PORTAL DE AYUDAS DEL CDTI

El CDTI tiene la condición de agente de financiación del Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación en el ámbito de la Administración General del Estado, conforme a la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. Entre otras funciones, se encarga de gestionar los programas o instrumentos que le sean asignados por el Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica, fundamentalmente en el marco de la I+D+i empresarial.

Actualmente el CDTI gestiona, con fondos propios y fondos procedentes de instituciones europeas (Fondos de Estructurales y de Inversión, y del Banco Europeo de Inversiones), los programas de ayuda que aparecen en el siguiente link: <https://www.cdti.es/index.asp?MP=100&MS=898&MN=1>

En la imagen siguiente aparece una captura de las ayudas en vigor.



Está usted en: Ayudas a la I+D+I

Qué es el CDTI

Buzones de contacto

Ayudas a la I+D+I

- GUÍA FÁCIL DE AYUDAS CDTI
- MANUALES DE JUSTIFICACIÓN DE LAS AYUDAS
- Preguntas Frecuentes Ayudas CDTI
- Subvenciones COVID-19
- Medidas extraordinarias Ayudas Parcialmente Reembolsables COVID-19
- Exención de garantías para Ayudas Parcialmente Reembolsables
- Proyectos de investigación y desarrollo
- Proyectos de I+D de Transferencia Tecnológica Cervera
- + Proyectos estratégicos CIEN
- + Actuación conjunta ISCIII-CDTI
- + Misiones Ciencia e Innovación
- + Proyectos de I+D Audiovisual y Videjuegos
- Ayudas PYMES Sello de Excelencia
- + Programa Tecnológico Aeronáutico
- + Programa Tecnológico de Automoción Sostenible
- + Proyectos FEDER Innterconecta
- + Ayudas Cervera para Centros Tecnológicos
- + Proyectos de innovación e inversión en el sector pesquero y acuícola
- Proyectos de innovación CDTI
- Línea Directa de Expansión (LIC A)
- Proyectos innoglobal
- Proyectos CDTI-Eurostars
- Proyectos CDTI-Era-Net
- Programa Marco de la Unión Europea
- Proyectos Neotec
- + Programa Invierte
- + Compra Pública Innovadora
- Oficina de Coordinación de Iniciativas Estratégicas
- Iniciativas científico-tecnológicas públicas
- + Cofinanciación europea
- Programas Duales
- Programas no vigentes

Ayudas a la I+D+I



Ayudas a la I+D+I

El CDTI tiene la condición de agente de financiación del Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación en el ámbito de la Administración General del Estado, conforme a la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. Entre otras funciones, se encarga de gestionar los programas o instrumentos que le sean asignados por el Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica, fundamentalmente en el marco de la I+D+I empresarial.

Actualmente el CDTI gestiona, con fondos propios y fondos procedentes de instituciones europeas (Fondos de Estructurales y de Inversión, y del Banco Europeo de Inversiones), los siguientes programas de ayuda:

	Investigación y desarrollo	Innovación	Nuevas empresas	Pymes y midcaps
Ayuda parcialmente reembolsable	<ul style="list-style-type: none"> CIEN Proyectos de I+D Proyectos de I+D de Transferencia Tecnológica Cervera Actuación conjunta ISCIII-CDTI 	<ul style="list-style-type: none"> Línea Innovación Línea Expansión Proyectos FEMP / FEMPA 		
Subvención	<ul style="list-style-type: none"> Proyectos I+D Audiovisual y Videjuegos Ayudas PYMES Sello de Excelencia Programa Tecnológico Aeronáutico (PTA) Programa Tecnológico de Automoción Sostenible (PTAS) Subvenciones COVID-19 Misiones Ciencia e Innovación FEDER Innterconecta Innoglobal Ayudas Cervera para Centros Tecnológicos CDTI-Eurostars CDTI-Era-Net 	<ul style="list-style-type: none"> Subvenciones COVID-19 	<ul style="list-style-type: none"> Ayudas Neotec 	
Capital riesgo			Invierte	Invierte

- Ayuda parcialmente reembolsable: préstamo a largo plazo a tipo de interés fijo por debajo de mercado con una parte que no debe devolverse.
- Subvención: ayuda a fondo perdido.
- Capital riesgo: capitalización de la empresa para fomentar su crecimiento.

Programas de I+D+I financiados por terceros

Además de las ayudas que concede, el CDTI actúa como facilitador para las entidades españolas que quieran acceder a las ayudas de programas internacionales de cooperación tecnológica como el Programa Marco de I+D+I de la Unión Europea o en licitaciones tecnológicas de programas espaciales o de grandes instalaciones científicas.

- Programa Marco de I+D+I de la Unión Europea.
- Licitaciones de grandes instalaciones científicas.
- Agencia Espacial Europea (ESA)
- Programas espaciales.
- IPCEI Salud

2.3 PORTAL DE AYUDAS TICCÁMARAS

Cámara de España pone un servicio gratuito destinado a empresas denominado TIC Cámaras que permite mejorar tu negocio por medio de las nuevas tecnologías.

El link de acceso es <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/ticcamaras> y es una opción más que adecuada para iniciar la transformación digital o bien conseguir asesoramiento experto y gratuito sobre subvenciones para el desarrollo de una web, tienda online, entre otras tecnologías TIC.



LA CÁMARA DE ESPAÑA | QUÉ TE OFRECEMOS | SALA DE PRENSA | BLOG

Sede electrónica Transparencia

[Inicio / innovación, digitalización y competitividad](#)



TICCámaras

Puedes mejorar tu negocio a través de las nuevas tecnologías.

- ✓ ¿Necesitas crear una web, una tienda online o dar a conocer tu negocio a través del marketing digital?
- ✓ Nuestros expertos te asesoran gratuitamente.
- ✓ Tú eliges el proveedor y subvencionamos parte del desarrollo

 [Imprimir](#)

WEB EMPRESA DIGITAL

DIRIGIDO A

➔

DESCRIPCIÓN

➔

CÓMO FUNCIONA

➔

- Pymes
- Autónomos

Te aportamos soluciones que harán mejorar la competitividad de tu negocio a través de la incorporación de nuevas tecnologías, como por ejemplo:

- Herramientas de productividad en la nube: ERP, CRM (sistema de gestión de clientes), TPV, IoT, Big Data, realidad virtual,...
- Comercio electrónico: web, tienda online, pasarela de pagos, facturación electrónica, firma digital,...
- Marketing digital: posicionamiento web, email marketing, social media, aplicaciones móviles, IoT...

Este servicio se estructura en:

- Análisis de necesidades: nuestros técnicos analizan el nivel de aprovechamiento de las tecnologías en tu negocio y te recomiendan diferentes opciones de mejora.
- Implantación de soluciones: tú eliges qué proveedor se encargará del proyecto y las Cámaras de Comercio tramitarán las ayudas.

Capítulo 3

Ayudas y subvenciones públicas de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia y organismos relacionados

1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se muestran las principales ayudas que hemos recopilado vigentes en el momento de la publicación del presente documento en abril 2023 y que van destinadas a pymes y autónomos de la Región de Murcia.

2. INCENTIVOS PÚBLICOS DE ÁMBITO REGIONAL

En el presente apartado daremos a conocer las principales líneas de ayudas y subvenciones públicas de ámbito regional, e incluso municipal y que pueden tener una relación con el mundo digital y que sin duda alguna pueden ayudar a la empresa.

info

En la Región de Murcia el Instituto de Fomento es un gran aliado a la hora de ayudar en la gestión de estas, es por esto que desde nuestra OAP se recomienda encarecidamente establecer contacto con su personal técnico y consultar su web para estar al día de las convocatorias y ayudas disponibles.

En la dirección web <https://www.institutofomentomurcia.es/ayudas-y-subvenciones> puede encontrar todas las ayudas para empresas, tanto las propias como las de otros organismos e instituciones.

Además, hay opción de suscribirse a su servicio de alertas para recibir información de las ayudas seleccionadas y ser el primero en enterarte de todo.

2.1 SUBVENCIONES PARA LA CREACIÓN Y FOMENTO DEL EMPLEO Y DEL AUTOEMPLEO PARA EL AÑO 2023 EN EL MUNICIPIO DE MURCIA

Programa de ayudas convocado por Servicio de Empleo-Ayuntamiento de Murcia destinadas a la creación y fomento del empleo y del autoempleo hasta el 5 de mayo de 2023.

Esta modalidad de ayudas, de hasta 8.000€, puede ser de interés para empresas que deseen subvencionar gastos elegibles en personal del mundo TIC.

Plazo solicitud: Hasta el 5 de mayo de 2023

Denominación: Subvenciones para la creación y fomento del empleo y del autoempleo para el año 2023.

Organismo gestor: Servicio de Empleo-Ayuntamiento de Murcia

Las modalidades e importes máximos subvencionables son los que se muestran a continuación:

1.- Modalidad de empleo:

- Contratos de trabajo indefinidos a jornada parcial, 3.500 euros.
- Contratos de trabajo indefinidos a jornada completa, 8.000 euros.
- Contratos de trabajo temporales a jornada completa de trabajadores en situación de exclusión social, realizados por empresas de inserción, 3.500 euros.

2.- Modalidad de autoempleo:

- Alta en RETA, 3.500 euros.

En función del tipo de modalidad, pueden ser entidades beneficiarias las siguientes:

1.- Modalidad de empleo:

- Pymes y micropymes, que desarrollen su actividad en cualquiera de los siguientes tipos de empresas: persona física, comunidad de bienes, empresas de economía social (cooperativas, sociedades laborales), sociedades mercantiles, entidades sin ánimo de lucro y empresas de inserción con domicilio fiscal o centro de trabajo en el municipio de Murcia.

2. Modalidad de autoempleo:

- Personas Físicas, miembros de comunidades de bienes o sociedades civiles y socios que se incorporen a empresas de economía social, cuya incorporación requiera el alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Los beneficiarios serán las personas físicas que realicen el alta en RETA, con domicilio fiscal o centro de trabajo en el municipio de Murcia.

Son gastos elegibles:

Contratos laborales indefinidos de personas desempleadas, las altas en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), así como la contratación de trabajadores en situación de exclusión social por empresas de inserción.

Además, será subvencionable la formalización de contratos y altas en el RETA realizados en el periodo comprendido entre el 1 de junio de 2022 y el 30 de abril de 2023, ambos incluidos.

Más información en el Servicio Empleo- Ayuntamiento de Murcia: 968 200 293 ; subvenciones.empleo@ayto-murcia.es

Subvenciona:



**Ayuntamiento
de Murcia**

Convocatoria: <https://sede.murcia.es/ficha-procedimiento?idioma=es&id=922>

2.2 SUBVENCIONES PARA PRÁCTICAS NO LABORALES (GARANTÍA JUVENIL)

Programa de ayudas convocado por Servicio Regional de Empleo y Formación (SEF) destinadas a subvencionar prácticas no laborales de jóvenes inscritos en el programa de Garantía Juvenil hasta el 16 de octubre de 2023.

Esta línea de subvenciones, de hasta 2.400€, puede ser de gran utilidad si se utiliza para la incorporación de personas jóvenes con formación TIC.

Plazo solicitud: Hasta 16/10/2023

Denominación: SUBVENCIONES PARA PRÁCTICAS NO LABORALES (GARANTÍA JUVENIL)

Organismo gestor: SERVICIO REGIONAL DE EMPLEO Y FORMACION (SEF)

La cuantía individual estará en función del acuerdo que suscriba la empresa y la persona joven que no podrá ser inferior a 6 meses y la beca de apoyo que percibirá el joven no podrá ser inferior al 110 por cien del IPREM mensual vigente en cada momento y que deberá constar en el citado acuerdo. El importe a subvencionar será de 2.400 euros

El plazo para la presentación de solicitudes de subvención será de 15 días a contar desde de la fecha de alta en Seguridad Social por la realización de las prácticas no laborales (fecha de inicio de las prácticas no laborales).

Sólo serán admitidos los acuerdos de prácticas no laborales realizados a partir del día siguiente de la fecha de publicación del extracto de esta convocatoria en el Boletín Oficial de la Región de Murcia.

Las entidades beneficiarias de esta línea de ayudas son PYMES (incluidos los autónomos) cuyo centro de trabajo se encuentre ubicado en la Región de Murcia.

En cualquier caso, será necesario suscribir, con carácter previo, un convenio de colaboración con el Servicio Regional de Empleo y Formación.

Los gastos elegibles son prácticas no laborales de jóvenes beneficiarios del Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

Más información:

[https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=1203&IDTIPO=240&RASTRO=c\\$m40288](https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=1203&IDTIPO=240&RASTRO=c$m40288)

Subvenciona:



Convocatoria:

<https://www.infosubvenciones.es/bdnstrans/GE/es/convocatoria/686737>

2.3 SUBVENCIONES PARA EL FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN INDEFINIDA

Programa de ayudas, de hasta 9.000€, convocado por Servicio Regional de Empleo y Formación (SEF) destinadas a fomentar la contratación indefinida.

Esta línea de subvenciones puede ser de gran utilidad si se utiliza para dar estabilidad a profesionales con formación TIC.

Plazo solicitud: Hasta 16/10/2023

Denominación: SUBVENCIONES PARA EL FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN INDEFINIDA

Organismo gestor: SERVICIO REGIONAL DE EMPLEO Y FORMACION (SEF)

La subvención se determinará en función de la duración de la jornada establecida en el contrato y del colectivo tal y como se indica en el artículo cuatro de la convocatoria publicada el día 13 de abril 2023. Le facilitamos el enlace para su consulta: <https://www.borm.es/#/home/anuncio/13-04-2023/2266>

Pueden beneficiarse de esta ayuda las pequeñas y medianas empresas (incluidos autónomos) cuyo centro de trabajo para el que se realice la actividad objeto de subvención se encuentre en la Región de Murcia.

Son gastos elegibles:

- Las contrataciones indefinidas realizadas a tiempo completo o a tiempo parcial, cuando la jornada pactada sea, como mínimo, del 50 por ciento de la jornada laboral a tiempo completo, de personas desempleadas.
- Las conversiones de contratos formativos en indefinidos realizadas a tiempo completo o a tiempo parcial, cuando la jornada pactada sea, como mínimo, del 50 por ciento de la jornada laboral a tiempo completo.

El plazo para la presentación de solicitudes de subvención será de 15 días a contar desde de la fecha de alta en Seguridad Social del trabajador contratado (fecha de inicio de la relación laboral) o de la fecha en la que se produzca la conversión del contrato formativo en indefinido, y con las limitaciones establecidas en la convocatoria.

No obstante, en el supuesto de contrataciones o conversiones realizadas entre el 1 de enero de 2023 y la fecha de publicación del extracto de la convocatoria, el plazo de presentación de solicitudes será de 15 días contados a partir del día siguiente al de publicación del extracto en el Boletín Oficial de la Región de Murcia.

Más información:

[https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=1205&IDTIPO=240&RASTRO=c\\$m40288#seccion-resolucion](https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=1205&IDTIPO=240&RASTRO=c$m40288#seccion-resolucion)

Subvenciona:



Convocatoria: <https://www.infosubvenciones.es/bdnstrans/GE/es/convocatoria/686736>

2.4 PROGRAMA DE SUBVENCIONES CUOTA CERO AMPLIADA

Programa de ayudas convocado por Servicio Regional de Empleo y Formación (SEF) destinadas a fomentar el empleo de Personas que causen alta inicial en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

Esta línea de subvenciones, de hasta 2.920 €, puede ser de gran utilidad si se utiliza para generar empresas dirigidas por un profesional con formación TIC.

Plazo solicitud: Hasta el 15 de noviembre 2023

Denominación: Programa de subvenciones Cuota Cero Ampliada

Organismo gestor: SERVICIO REGIONAL DE EMPLEO Y FORMACION (SEF)

La cuantía individualizada de la ayuda consiste en la suma de las siguientes cantidades:

- Una ayuda al establecimiento inicial por cuenta propia de 1.000,00 €.
- Una ayuda para sufragar los gastos del mantenimiento de la actividad por cuenta propia, equivalente a la cuantía de la cuota reducida regulada en el artículo 38 ter de la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo, multiplicada por 24, que para el año 2023 asciende a 80 €.

El plazo individualizado de presentación de solicitudes de subvención será de 1 mes, contado a partir de la fecha de alta en RETA.

Se admitirán las solicitudes de subvención de las altas en el RETA producidas a partir del 1 de enero de 2023.

Pueden ser beneficiarias, las personas que causen alta inicial en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), las personas que causen alta en RETA y no hayan estado en situación de alta en dicho régimen en los dos años inmediatamente anteriores o bien mujeres que habiendo cesado su actividad por nacimiento de hijo/a, adopción, guarda con fines de adopción, acogimiento y tutela, vuelvan a realizar una actividad por cuenta propia, dándose de alta en RETA, dentro de los dos años inmediatamente siguientes a la fecha efectiva del cese.

Son gastos elegibles la realización de una actividad económica en la Región de Murcia como autónomo, que conlleve la obligación de darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) y además, se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Estar desempleado como mínimo el día anterior antes del alta en RETA.
- Disponer de domicilio fiscal en la Región de Murcia.
- Estar dado de alta en el Censo del Impuesto de Actividades Económicas.

Más información:

[https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=4091&IDTIPO=240&RASTRO=c672\\$m](https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=4091&IDTIPO=240&RASTRO=c672$m)

Subvenciona:



Convocatoria:

<https://www.borm.es/services/anuncio/ano/2023/numero/752/pdf?id=815670>

2.5 AYUDAS PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO AUTÓNOMO (NUEVAS ALTAS)

Programa de ayudas convocado por Servicio Regional de Empleo y Formación (SEF) destinadas a fomentar las nuevas altas del empleo autónomo.

Esta línea de subvenciones, con ayudas desde 6.000€ hasta 9.000€, puede ser de gran utilidad si se utiliza para generar empresas de base tecnológica que realicen inversiones en inmovilizado material e intangible.

Plazo solicitud: Plazo permanente hasta agotamiento de fondos

Denominación: Fomento del empleo autónomo - NUEVAS ALTAS

Organismo gestor: SEF - Consejería de Empresa, Empleo, Universidades y Portavocía

Pueden ser beneficiarias aquellas personas desempleadas inscritas en el SEF que sean clasificables en cualquiera de los siguientes grupos:

- Mujeres.
- Personas con discapacidad o en situación de exclusión social.
- Hombres menores de 30 o con edad igual o superior a 45 años.
- Personas paradas de larga duración, de acuerdo con la definición indicada en el apartado 4 y 5 del Anexo I de la Orden de bases.
- Personas perceptoras del Ingreso Mínimo Vital o Renta Mínima de Inserción.
- Mujeres víctima de violencia de género o personas víctimas de terrorismo.

Son también empresas elegibles, según esta última modificación, además de los autónomos individuales, los que formen parte de comunidades de bienes y sociedades

civiles profesionales, y los que se incluyan en empresas sin personalidad jurídica, también pueden pedirlos los autónomos societarios de la SLU.

Los gastos elegibles en esta línea de ayudas son inversiones en inmovilizado material e intangible directamente relacionados con la actividad subvencionada. Gasto mínimo 2.500 euros más IVA.

Inmovilizado material:

- Locales comerciales e industriales.
- Bienes de equipo, maquinaria, instalaciones, utillaje y mobiliario.
- Acondicionamiento y reforma de inmuebles necesarios para el ejercicio de la actividad, excepto cuando esta sea vivienda habitual (no se incluyen en esta excepción los bajos de las viviendas).
- Equipos para procesos de información.
- Vehículos industriales y comerciales siempre que quede acreditada su necesidad para la realización de la actividad.
- Locales comerciales e industriales.

Inmovilizado intangible:

- Programas de ordenador, incluyéndose el desarrollo de páginas web.
- Aplicaciones de comercio electrónico.
- Inversiones en una marca.
- Canon de entrada por franquicia.
- Gastos de propiedad industrial o intelectual.

El plazo de presentación de solicitudes será de dos meses a contar desde la presentación de la solicitud de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social (RETA).

Más información:

[https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=2097&IDTIPO=240&RASTRO=c\\$m40288](https://sede.carm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=2097&IDTIPO=240&RASTRO=c$m40288)

Subvenciona:



Convocatoria: <https://www.borm.es/services/anuncio/800355/pdf>

Capítulo 4

El kit Digital una solución para autónomos y pymes de hasta 49 personas trabajadoras

1. INTRODUCCIÓN

En primer lugar, hay que indicar que para la elaboración de este apartado haremos uso de los contenidos de la orden de bases y convocatoria publicados en el BOE y en la web <https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital>. Los contenidos publicados en este capítulo corresponden a los vigentes en la fecha de emisión de este documento.

Recordemos que el Kit Digital es un programa dirigido a pymes y autónomos, del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital cuyo fin es acompañar en los procesos de transformación digital para evolucionar y mejorar tu negocio. El programa Kit Digital se enmarca en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, la agenda España Digital 2025 y el Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025. Además, está financiado por la Unión Europea – NextGenerationEU.

Hasta la fecha se han publicado diversas convocatorias destinadas a empresas de diversos tamaños. A saber, 1ª Convocatoria: empresas de 10 a menos de 50 empleados, 2ª Convocatoria: empresas de 3 a menos de 10 empleados y 3ª Convocatoria: empresas de 0 a menos de 3 empleados.

El kit Digital en definitiva es un bono digital con una cuantía económica para que las empresas escojan una o varias soluciones digitales de las ofrecidas por los agentes digitalizadores que desarrollen los servicios del catálogo establecido.

Conozcamos un poco más de esta interesante línea de ayuda para digitalizar las empresas.

2. OBJETIVOS

El objetivo general de este tipo de ayuda es fomentar la implantación de las soluciones digitales en las pequeñas empresas (hasta 49 personas empleadas), microempresas y personas en situación de autoempleo, consiguiendo un aumento de su nivel de madurez digital.

Los objetivos específicos del kit digital pueden agruparse en 5 puntos y que son los siguientes:

1. Promover un mecanismo escalable de colaboración público-privada y de alto impacto, que permita facilitar/acelerar la digitalización de pequeñas empresas, microempresas y personas en situación de autoempleo, promoviendo la adopción de soluciones de digitalización.
2. Transformar digitalmente el mayor número posible de pymes.
3. Minimizar las barreras entre los niveles de madurez digital, logrando una transformación digital estructural y competitiva.
4. Impulsar la digitalización del tejido empresarial de las pymes, objeto de estas subvenciones.
5. Fomentar la expansión de nuevas oportunidades y servicios de digitalización.

El presupuesto destinado a cumplir estos objetivos es de 3.067 millones de € por medio de las 3 convocatorias de ayudas publicadas hasta la fecha.

3. EMPRESAS DESTINATARIAS

Tal y como se ha planteado en el apartado anterior las empresas destinatarias, independientemente del sector de actividad, son aquellas regentadas por un/a autónomo/a hasta empresas con un máximo de 49 personas empleadas.

Dependiendo del tamaño de empresa, y solución TIC elegida, la cuantía económica a las cuáles pueden acceder estas, estará limitado desde los 2.000€ hasta los 12.000€. Por lo tanto, las ayudas pueden cubrir hasta el 100% de la inversión, según el tipo de soluciones y el tamaño de la empresa.

El kit digital de Red.es es un conjunto de soluciones en forma de herramientas y servicios TIC que se ofrecen a pequeñas y medianas empresas para mejorar su presencia en línea y aumentar su competitividad. Este kit está disponible para cualquier empresa española que cumpla con los siguientes requisitos. Entre otros, ser una pequeña o mediana empresa (PYME) con sede en España, estar dada de alta en el Registro Mercantil, tener un número de identificación fiscal válido (NIF) y contar con una página web o estar dispuesta a crear una.

Las empresas destinatarias del kit digital de Red.es pueden ser de cualquier sector o industria, desde comercios locales hasta empresas de servicios o tecnología. El objetivo principal del kit es ayudar a las empresas a mejorar su presencia en línea y su capacidad para competir en el mercado digital.

4. CONVOCATORIAS DEL KIT DIGITAL

A fecha de publicación del presente documento hay 3 convocatorias abiertas. Cada una de ellas va destinada a un tamaño de empresa diferente. La publicación de estas se ha venido realizando de manera escalonada, pero en la actualidad todas y cada una de ellas está en vigor.

En los apartados siguientes se describen algunos detalles de las convocatorias relacionadas. En cualquier caso, es de interés consultar su portal web temático (<https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital>) para estar al día de las novedades del mismo.



A continuación, mostramos los detalles más relevantes de cada una de las líneas disponibles.

4.1 AYUDAS DESTINADAS A LA DIGITALIZACIÓN DE EMPRESAS DEL SEGMENTO I (entre 10 y menos de 50 empleados)

Programa de ayudas convocado por RED.ES - Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital destinadas a fomentar la digitalización en empresas con un número de personas empleadas entre 10 y menos de 50 empleados.

Esta línea de subvenciones, con ayudas de hasta 12.000€, puede ser de gran utilidad para ser empleado en durante 12 meses en diferentes servicios desarrollados por agentes digitalizadores.

Plazo solicitud: Ampliado el plazo de presentación hasta el 31/12/2024 a las 11:00 horas.

Denominación: Ayudas destinadas a la digitalización de empresas del Segmento I (entre 10 y menos de 50 empleados).

Organismo gestor: RED.ES - Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.

Son posibles beneficiarios de esta ayuda las siguientes empresas que tengan entre 10 y menos de 50 trabajadores:

- Pequeñas empresas (autónomos incluidos).
- Las sociedades civiles con objeto mercantil, las sociedades civiles profesionales y las explotaciones agrarias de titularidad compartida que ejerzan una actividad económica, siempre que su domicilio fiscal esté ubicado en territorio español

Quedan excluidas las empresas siguientes:

- Las uniones temporales de empresas (UTES), ni las personas físicas o jurídicas

que sean Agentes Digitalizadores Adheridos, en los términos del artículo 10 de esta orden, ni aquellas con las que estos contraten o subcontraten para la prestación, en todo o en parte, de soluciones de digitalización.

- Las personas en situación de autoempleo que tengan la consideración de autónomos societarios ni los autónomos colaboradores en los términos previstos en la normativa aplicable.

Los gastos máximos elegibles se detallan tras la imagen siguiente. En cualquier caso, son elegibles los gastos relacionados con la incorporación de alguna de las siguientes soluciones digitales que se muestran a continuación.



De manera más concreta, son gastos elegibles 12 meses de prestación de los siguientes servicios:

- Sitio web y presencia en internet 2.000 €.
- Comercio electrónico 2.000 €.
- Gestión de Redes Sociales 2.500 €.
- Gestión de Clientes 4.000 € (incluye 3 usuarios).
- Business Intelligence y Analítica 4.000 € (incluye 3 usuarios).
- Gestión de Procesos 6.000 € (incluye 10 usuarios).
- Factura Electrónica 1.000 € (incluye 3 usuarios).
- Servicio y Herramientas de Ofician Virtual 250 € por usuario (hasta 48).
- Comunicaciones Seguras 125 € por usuario (hasta 48).
- Ciberseguridad 125 € por dispositivo (hasta 48).

El beneficiario deberá emplear la ayuda concedida, cuyo derecho de cobro se denomina «bono digital», en la contratación de una o varias soluciones de digitalización formalizando para ello Acuerdos de Prestación de Soluciones de Digitalización con los Agentes Digitalizadores Adheridos. Este «bono digital» no podrá hacerse efectivo hasta que el Agente Digitalizador, en nombre del beneficiario y siendo este el responsable último, presente la correspondiente cuenta justificativa de la realización de la actividad para la que se concede la subvención y el órgano concedente considere justificada la subvención.

Más información: <https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital>

Subvenciona:

"Una manera de hacer Europa"
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Convocatoria: <https://sede.red.gob.es/es/procedimientos/convocatoria-de-ayudas-destinadas-la-digitalizacion-de-empresas-del-segmento-i-entre>

4.2 AYUDAS DESTINADAS A LA DIGITALIZACIÓN DE EMPRESAS DEL SEGMENTO II (entre 3 y menos de 10 empleados)

Programa de ayudas convocado por RED.ES - Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital destinadas a fomentar la digitalización en empresas con un número de personas empleadas entre 3 y menos de 10 empleados.

Esta línea de subvenciones, con ayudas de hasta 6.000€, puede ser de gran utilidad para ser empleado en durante 12 meses en diferentes servicios desarrollados por agentes digitalizadores.

Plazo solicitud: Ampliado el plazo de presentación hasta el 31/12/2024 a las 11:00 horas.

Denominación: Ayudas destinadas a la digitalización de empresas del Segmento II (entre 3 y menos de 10 empleados).

Organismo gestor: RED.ES - Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.

Son posibles beneficiarios de esta ayuda las siguientes empresas que tengan entre 3 y menos de 10 trabajadores:

- Pequeñas empresas (autónomos incluidos).
- Las sociedades civiles con objeto mercantil, las sociedades civiles profesionales y las explotaciones agrarias de titularidad compartida que ejerzan una actividad económica, siempre que su domicilio fiscal esté ubicado en territorio español.

Quedan excluidas las empresas siguientes:

- Las uniones temporales de empresas (UTES), ni las personas físicas o jurídicas que sean Agentes Digitalizadores Adheridos, en los términos del artículo 10 de esta orden, ni aquellas con las que estos contraten o subcontraten para la prestación, en todo o en parte, de soluciones de digitalización.
- Las personas en situación de autoempleo que tengan la consideración de autónomos societarios ni los autónomos colaboradores en los términos previstos en la normativa aplicable.

Los gastos máximos elegibles se detallan tras la imagen siguiente. En cualquier caso, son elegibles los gastos relacionados con la incorporación de alguna de las siguientes soluciones digitales que se muestran a continuación.



De manera más concreta, son gastos elegibles 12 meses de prestación de los siguientes servicios:

- Sitio web y presencia en internet 2.000 €.
- Comercio electrónico 2.000 €.
- Gestión de Redes Sociales 2.500 €.
- Gestión de Clientes 2.000 € (incluye 1 usuario).
- Business Intelligence y Analítica 2.000 € (incluye 1 usuario).
- Gestión de Procesos 2.000 € (incluye 3 usuarios).
- Factura Electrónica 1.000 € (incluye 3 usuarios).
- Servicio y Herramientas de Oficina Virtual 250 € por usuario (hasta 9).
- Comunicaciones Seguras 125 € por usuario (hasta 9).
- Ciberseguridad 125 € por dispositivo (hasta 9).

El beneficiario deberá emplear la ayuda concedida, cuyo derecho de cobro se denomina «bono digital», en la contratación de una o varias soluciones de digitalización formalizando para ello Acuerdos de Prestación de Soluciones de Digitalización con los Agentes Digitalizadores Adheridos. Este «bono digital» no podrá hacerse efectivo hasta que el Agente Digitalizador, en nombre del beneficiario y siendo este el responsable último, presente la correspondiente cuenta justificativa de la realización de la actividad para la que se concede la subvención y el órgano concedente considere justificada la subvención.

Más información:

<https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital>

Subvenciona:

"Una manera de hacer Europa"
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



UNIÓN EUROPEA

Convocatoria: <https://sede.red.gob.es/es/procedimientos/convocatoria-de-ayudas-destinadas-la-digitalizacion-de-empresas-del-segmento-ii>

4.3 AYUDAS DESTINADAS A LA DIGITALIZACIÓN DE EMPRESAS DEL SEGMENTO III (entre 0 y menos de 3 empleados)

Programa de ayudas convocado por RED.ES - Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital destinadas a fomentar la digitalización en empresas con un número de personas empleadas entre 3 y menos de 10 empleados.

Esta línea de subvenciones, con ayudas de hasta 2.000€, puede ser de gran utilidad para ser empleado en durante 12 meses en diferentes servicios desarrollados por agentes digitalizadores.

Plazo solicitud: Ampliado el plazo de presentación hasta el 31/12/2024 a las 11:00 horas.

Denominación: Ayudas destinadas a la digitalización de empresas del Segmento III (entre 0 y menos de 3 empleados).

Organismo gestor: RED.ES - Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.

Son posibles beneficiarios de esta ayuda las siguientes empresas que tengan entre 0 y menos 3 trabajadores:

- Microempresas (autónomos incluidos).

Quedan excluidas las empresas siguientes:

- Las uniones temporales de empresas (UTES), ni las personas físicas o jurídicas que sean Agentes Digitalizadores Adheridos, en los términos del artículo 10 de esta orden, ni aquellas con las que estos contraten o subcontraten para la prestación, en todo o en parte, de soluciones de digitalización.
- Las personas en situación de autoempleo que tengan la consideración de autónomos societarios ni los autónomos colaboradores en los términos previstos en la normativa aplicable.
- UTEs, Colegios Profesionales, sociedades civiles, comunidades de bienes y otras que carezcan de personalidad jurídica
- Las personas físicas o jurídicas que hayan obtenido la condición de beneficiarias en alguna de las Convocatorias del Programa Kit Digital.

Los gastos máximos elegibles se detallan tras la imagen siguiente. En cualquier caso, son elegibles los gastos relacionados con la incorporación de alguna de las siguientes soluciones digitales que se muestran a continuación.



De manera más concreta, son gastos elegibles 12 meses de prestación de los siguientes servicios:

- Sitio web y presencia en internet 2.000 €.
- Comercio electrónico 2.000 €.
- Gestión de Redes Sociales 2.000 €.
- Gestión de Clientes 2.000 € (incluye 1 usuario).
- Business Intelligence y Analítica 1.500 € (incluye 1 usuario).
- Gestión de Procesos 500 € (incluye 1 usuarios).
- Factura Electrónica 500 € (incluye 3 usuarios).
- Servicio y Herramientas de Ofician Virtual 250 € por usuario (hasta 2).
- Comunicaciones Seguras 125 € por usuario (hasta 2).
- Ciberseguridad 125 € por dispositivo (hasta 2).

El beneficiario deberá emplear la ayuda concedida, cuyo derecho de cobro se denomina «bono digital», en la contratación de una o varias soluciones de digitalización formalizando para ello Acuerdos de Prestación de Soluciones de Digitalización con los Agentes Digitalizadores Adheridos. Este «bono digital» no podrá hacerse efectivo hasta que el Agente Digitalizador, en nombre del beneficiario y siendo este el responsable último, presente la correspondiente cuenta justificativa de la realización de la actividad para la que se concede la subvención y el órgano concedente considere justificada la subvención.

Más información:

<https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital>

Subvenciona:

"Una manera de hacer Europa"
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



UNIÓN EUROPEA

Convocatoria: <https://sede.red.gob.es/es/procedimientos/convocatoria-de-ayudas-destinadas-la-digitalizacion-de-empresas-del-segmento-iii>

5. SOLUCIONES DIGITALES

Tal y como se ha expuesto en los apartados anteriores, si cumples con las condiciones establecidas en las bases de la convocatoria de la ayuda del Kit Digital, podrás disponer de un bono digital que te permitirá acceder a las soluciones de digitalización.

El importe máximo se detalla en la tabla, y dependerá del tamaño de tu empresa:

Segmentos de beneficiarios	Importe bono digital
Segmento I. Pequeñas empresas de entre 10 y menos de 50 empleados	12.000 €
Segmento II. Pequeñas empresas o Microempresas de entre 3 y menos de 10 empleados	6.000 €
Segmento III. Pequeñas empresas o Microempresas de entre 0 y menos de 3 empleados y personas en situación de autoempleo	2.000 €

Las diferentes convocatorias desde 0 a 49 trabajadores permiten elegir las soluciones digitalizadoras del Kit Digital que mejor se adapten a las necesidades de tu negocio y que son las que mostramos a continuación.

5.1 SITIO WEB Y PRESENCIA BÁSICA EN INTERNET

El principal objetivo de esta categoría es que puedas tener una página web para darte visibilidad en internet.



Funcionalidades y servicios:

- Dominio: en caso de que aún no dispongas de un dominio de tu web, se te dará uno durante un plazo mínimo de doce meses. La titularidad del dominio será tuya por completo.
- Hosting: también tendrás a tu disposición el alojamiento de la página web durante un plazo mínimo de doce meses.
- Diseño de la página web: como parte del servicio tendrás la estructura de la web, con un mínimo de 3 apartados. Se consideran páginas o apartados de una web, elementos tales como: página de inicio (Landing Page), presentación de la empresa, formulario de contacto, descripción de productos, datos de contacto, mapa del sitio (sitemap), etc.
- Web responsive: tu web se adaptará perfectamente a cualquier tipo de dispositivo.
- Accesibilidad: el diseño de tu web cumplirá con los criterios de conformidad de nivel AA de las Pautas WCAG-2.1.
- Posicionamiento básico en internet: la información de tu pyme será indexable por los principales motores de búsqueda (On-Page).
- Autogestionable: dispondrás también de una plataforma de gestión de contenidos para que puedas modificar los contenidos de tu web sin necesidad de ayuda.
- Optimización de la presencia en buscadores (SEO básico): Análisis de palabras clave, SEO On-Page de 2 páginas o apartados, indexación y jerarquización del contenido.
- Multidioma: se te dará la opción de tener tu web preparada para el multidioma y traducida a un idioma, además del castellano.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 2.000€.
- 3 < 9 empleados: 2.000€.
- 10 < 50 empleados: 2.000€.

5.2 COMERCIO ELECTRÓNICO

El principal objetivo de la categoría es crear tu página web de compraventa de productos y/o servicios que utilice medios digitales para su intercambio. Además de dar visibilidad a tu marca, dispondrás de un e-commerce o tienda online.



Funcionalidades y servicios:

- Creación de la tienda online o E-Commerce y alta del catálogo de productos: tendrás a tu disposición un catálogo en tu tienda online, en el que estarán disponibles tus productos, mediante su alta, importación o carga. La solución incluye la carga de al menos 100 referencias de tus productos, salvo que no dispongas de este número, en cuyo caso podrá ser menor.
- Métodos de pago: el Agente Digitalizador que hayas seleccionado configurará e integrará los métodos de pago en tu tienda online.
- Diseño Responsive: tu E-Commerce se podrá utilizar en todo tipo de dispositivos.
- Accesibilidad: el diseño de tu tienda online cumplirá con los criterios de conformidad de nivel AA de las Pautas WCAG-2.1.
- Posicionamiento básico en internet: tu tienda online será indexable por los principales motores de búsqueda (On-Page).
- Autogestionable: contarás también con una plataforma de gestión de contenidos para que puedas modificar los contenidos de tu web sin necesidad de ayuda.
- Formas de envío: tendrás configurados e integrados los métodos de envío digital y físico de los productos de tu tienda online.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 2.000€.
- 3 < 9 empleados: 2.000€.
- 10 < 50 empleados: 2.000€.

5.3 GESTIÓN DE REDES SOCIALES

El principal objetivo de esta categoría es promocionar tu empresa en redes sociales.



Funcionalidades y servicios:

- Social Media Plan: contarás con una estrategia de redes sociales alineada con tu misión y visión, para que sea relevante y conecte con tus potenciales clientes y fidelice a aquellos usuarios que ya lo sean.
- Monitorización de redes sociales: tendrás monitorizados y controlados de manera periódica los impactos de las acciones en redes sociales para ver tus resultados y saber si estás cumpliendo con los objetivos de tu estrategia.
- Optimización de la red/Auditoría Social Media: te ayudará a optimizar el rendimiento, analizando diferentes canales sociales.
- Gestión de una red social: el Agente Digitalizador que hayas seleccionado para proporcionarte la solución te administrará el perfil/usuario en, al menos, una red social.
- Publicación de posts semanales: el Agente Digitalizador publicará un mínimo de 4-8 entradas (posts) mensuales en tus redes sociales.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 40 %.
- Segunda: 60 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 2.000€.
- 3 < 9 empleados: 2.500€.
- 10 < 50 empleados: 2.500€.

5.4 GESTIÓN DE CLIENTES

El principal objetivo de esta categoría es digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con tus clientes.



Funcionalidades y servicios:

- Gestión de clientes: serás capaz de almacenar y consultar los datos de cada uno de tus clientes, desde su alta como oportunidad de negocio, y simular la compra de productos o contratación de servicios.
- Gestión de Clientes potenciales (Leads): podrás dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads te permitirán su gestión comercial con el objetivo de convertirlos en clientes. Adicionalmente podrás parametrizar reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.
- Gestión de oportunidades: tendrás la posibilidad de gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, podrás comprobar el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).
- Acciones o tareas comerciales: la herramienta implantada por el Agente Digitalizador de tu elección te permitirá crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.
- Reporting, planificación y seguimiento comercial: podrás realizar seguimiento mediante indicadores (KPI's), listado de oportunidades, y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función de tus necesidades. Podrás también generar informes para el seguimiento y monitorización de tu actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.
- Alertas: serás capaz de visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).
- Gestión documental: la solución incluirá un software para la gestión centralizada de la documentación capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a tu actividad comercial, como los que proporcionados por los propios clientes.
- Diseño Responsive: tendrás una interfaz funcional en todo tipo de dispositivos.
- Integración con diversas plataformas: dispondrás de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda tu empresa.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario).
- 3 < 9 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario).
- 10 < 50 empleados: 4.000€ (incluye 3 usuarios).

5.5 BUSINESS INTELLIGENCE Y ANALÍTICA

El objetivo de esta categoría es posibilitarte la explotación de datos de tu empresa para la mejora del proceso de toma de decisiones.



Funcionalidades y servicios:

- Integración de datos con otras bases de datos: tendrás acceso a otras bases de datos y a la realización de comparaciones con los datos expuestos.
- Almacenamiento de datos: dispondrás de una capacidad de almacenamiento como mínimo de 1 GB por usuario.
- Creación de paneles de datos estructurados y visuales: contarás con paneles de datos personalizados con datos relevantes y distintas formas de visualización.
- Exportación de datos: podrás exportar datos a imágenes o a documentos de Excel, creando sinergias y compatibilidades con distintos programas que utilices comúnmente.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 1.500€ (incluye 1 usuario).
- 3 < 9 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario).
- 10 < 50 empleados: 4.000€ (incluye 3 usuarios).

5.6 SERVICIOS Y HERRAMIENTAS DE OFICINA VIRTUAL

El principal objetivo de esta categoría es implantar en tu empresa soluciones interactivas y funcionales que permitan la colaboración más eficiente entre tus trabajadores.



Funcionalidades y servicios:

- Colaboración en equipos de trabajo: tendrás asistencia por parte del proveedor en el proceso creativo de ideación o gestión de equipos para la gestión colaborativa de proyectos, compartir recursos y/o conocimientos, dotar de herramientas para la interacción de los equipos en los procesos de ideación o resolución de problemas, así como la configuración y personalización de flujos de trabajo, tareas, etc.
- Almacenar y compartir archivos: dispondrás de 1 TB de almacenamiento.
- Compatibilidad con dispositivos móviles. Tu solución será compatible con dispositivos móviles.
- Calendario y agenda: te permitirá organizar un calendario y tus tareas previstas.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 250€/usuario (hasta 2 usuarios).
- 3 < 9 empleados: 250€/usuario (hasta 9 usuarios).
- 10 < 50 empleados: 250€/usuario (hasta 48 usuarios).

5.7 GESTIÓN DE PROCESOS

El principal objetivo de esta categoría es digitalizar y/o automatizar procesos de tu negocio, relacionados con los aspectos operativos o productivos.



Funcionalidades y servicios:

- Digitalización y/o automatización de procesos y flujos de trabajo: tendrás digitalizados y/o automatizados procesos como:
- Contabilidad/finanzas: cuentas por cobrar/por pagar, gestión de activos y generación de cierres y balances, etc.
- Facturación: automatización de los procesos de facturación con la generación de presupuestos, albaranes y facturas, adaptados a los requisitos del artículo 29.2.j) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, y a su normativa de desarrollo.
- Proyectos: control de presupuestos, costes, estimaciones, optimización de los recursos, etc.
- Inventario: previsión, niveles de stock, envíos, distribuciones, devoluciones y cancelaciones, etc.
- Compras y pagos: gestión de pedidos de compra y proveedores.
- Recursos humanos: gestión de los recursos humanos, nóminas, etc.
- Logística: gestión de flotas y rutas, entre otras.
- Se entiende por solución horizontal aquella que agrupa o soporta varios procesos de la cadena de valor, mientras que solución vertical es aquella que soporta un único proceso dentro de la cadena de valor de tu pyme.
- Integración con diversas plataformas: la solución dispondrá de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas.
- Actualizable: accederás a actualizaciones de la solución con nuevas versiones.
- Escalable: si tu empresa crece o cambia estructuralmente, la solución se adaptará a estos cambios.
- Cumplimiento: podrás asegurar el cumplimiento de la normativa aplicable, en concreto del Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación del Real Decreto 1619/2012, así como cualquier normativa de aplicación.
- Módulos individuales: se podrán incorporar nuevos módulos individuales, siendo estos aquellos que agrupan o soportan un único subproceso de la cadena de valor de tu pyme, sobre una solución de gestión de procesos ya existente. No obstante, no podrá consistir en un desarrollo, progreso, aumento o enriquecimiento de los servicios y funcionalidades de la solución existente. Tampoco podrá ser la actualización debido a releases que el proveedor publique sobre una versión de

software, ni upgrades o mejora de versiones existentes. El nuevo módulo individual que se implante debe cumplir con todos los requisitos establecidos en las bases de esta categoría y debe ofertarse a precio de mercado.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario).
- 3 < 9 empleados: 3.000€ (incluye 3 usuarios).
- 10 < 50 empleados: 6.000€ (incluye 10 usuarios).

5.8 FACTURA ELECTRÓNICA

Con esta solución podrás tener digitalizado el flujo de emisión y recepción de las facturas de tus clientes y proveedores, asegurando la digitalización y securización de tus procesos de negocio.



Funcionalidades y servicios:

- Facturas en formato estructurado: tendrás la posibilidad emitir facturas en formatos estructurados, al menos en formato FACTURA-E, para facilitar su tratamiento automatizado.
- Facturas ilimitadas: podrás emitir y recibir un número ilimitado de facturas.
- Clientes ilimitados: tendrás la capacidad de enviar facturas a un número ilimitado de clientes.
- Productos o servicios ilimitados: podrás crear un número ilimitado de productos y/o servicios facturables dentro del catálogo.
- Envío y recepción de facturas: la solución implantada por el Agente Digitalizador de tu elección te posibilitará enviar y recibir facturas electrónicas directamente, al menos por correo electrónico.
- Personalización de facturas: las facturas serán personalizables, incluyendo la selección de tu logotipo.
- Copia de seguridad periódicas: podrás realizar copias de seguridad, con posibilidad de una periodicidad diaria.
- 1GB Almacenamiento/Histórico de facturas: tendrás un almacenamiento de, al menos, 1GB para las facturas.

- Integración con otras soluciones: la solución deberá disponer de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas, así como permitir la carga de datos de manera manual.
- Control de vencimiento de las facturas: tendrás un sistema de control del vencimiento de las facturas.
- Generación de un registro de facturación: la solución te permitirá generar un registro de facturación, de forma simultánea o inmediatamente anterior a la expedición de cada factura.
- Emisión de facturas verificables: la solución deberá habilitar la emisión de facturas, tanto en papel como de forma electrónica, que puedan ser verificables con la Agencia Tributaria por parte del comprador.
- Verificación presencial: la solución deberá permitir la verificación presencial del registro de facturación por parte de las autoridades competentes.
- Declaración responsable: la solución deberá disponer de una declaración responsable por parte del fabricante o desarrollador acreditando que el software cumple con la normativa tributaria vigente.
- Cumplimiento: podrás asegurar el cumplimiento de la normativa aplicable, en concreto el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación del Real Decreto 1619/2012, los requisitos del artículo 29.2.j) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria y su normativa de desarrollo, así como cualquier normativa de aplicación.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 1.000€ (incluye 1 usuario).
- 3 < 9 empleados: 2.000€ (incluye 3 usuarios).
- 10 < 50 empleados: 2.000€ (incluye 3 usuarios).

5.9 COMUNICACIONES SEGURAS

Con esta solución dispondrás de seguridad en las conexiones entre los dispositivos de tus empleados y la empresa.



Funcionalidades y servicios:

- SSL: dispondrás de un protocolo de capa de sockets seguros, para crear una conexión segura y cifrada.
- Cifrado de extremo a extremo: tendrás las comunicaciones cifradas en todo su recorrido, con el objetivo de prevenir ataques.
- Logs de conexión: serás capaz de mantener un registro de los dispositivos que se han conectado a tu red privada.
- Control de acceso: tendrás la posibilidad de permitir la conexión a tu red privada única y exclusivamente a los dispositivos autorizados por ti.
- Dispositivos móviles: podrás hacer uso de esta solución desde dispositivos móviles.
- Configuración inicial y actualizaciones de seguridad: dispondrás de una configuración inicial para que puedas usarlo correctamente, con las respectivas actualizaciones de firmas de malware y otros datos para detección de amenazas además de las actualizaciones de software de seguridad periódicas requeridas.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Ayuda máxima:

- 0 < 3 empleados: 125€/usuario (hasta 2 usuarios).
- 3 < 9 empleados: 125€/usuario (hasta 9 usuarios).
- 10 < 50 empleados: 125€/usuario (hasta 48 usuarios).

5.10 CIBERSEGURIDAD

El objetivo de esta solución es proporcionar seguridad básica y avanzada para los dispositivos de tus empleados.



Funcionalidades y servicios:

- Antimalware: tendrás a tu disposición una herramienta que analice tu dispositivo, su memoria interna y los dispositivos de almacenamiento externos.
- Antispyware: dispondrás de una herramienta que detecte y evite el malware espía.
- Correo seguro: tendrás herramientas de análisis del correo electrónico con las siguientes características:
 - Antispam, con detección y filtro de correo no deseado.
 - Antiphishing, con detección de correos con enlaces o malware que se sospecha sirvan para robar credenciales.
- Navegación segura: tendrás asegurado:
 - Control de contenidos.
 - Antiadware para evitar anuncios maliciosos.
- Análisis y detección de amenazas: serás capaz de conocer el comportamiento de las amenazas conocidas y nuevas.
- Monitorización de la red: tendrás herramientas que analizan el tráfico de red y te alerten de amenazas.
- Configuración inicial y actualizaciones de seguridad: dispondrás de una configuración inicial para su correcto uso, con las respectivas actualizaciones de firmas de malware y otros datos para detección de amenazas además de las actualizaciones de software de seguridad periódicas requeridas.
- Requisitos especiales de formación: dispondrás de formación para la configuración del software de seguridad, y tendrás un kit de concienciación en ciberseguridad para complementar la solución con habilidades de firewall humano.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 125€/dispositivo (hasta 2 dispositivos).
- 3 < 9 empleados: 125€/ dispositivo (hasta 9 dispositivos).
- 10 < 50 empleados: 125€/ dispositivo (hasta 48 dispositivos).

5.11 PRESENCIA AVANZADA EN INTERNET

El principal objetivo de esta categoría es la prestación de funcionalidades y/o servicios que aseguren tu posicionamiento en internet, aumentando tu alcance de potenciales clientes e incrementando el tráfico de visitas en tu/-s plataforma/-s.



Funcionalidades y servicios:

- Posicionamiento básico en internet: la solución deberá posicionar la información básica del negocio, contacto y perfil de tu empresa en los principales sites, redes de negocio o directorios de empresas y profesionales.
- Análisis de palabras clave: Gestión, búsqueda y análisis de palabras clave con el fin de desarrollar estrategias útiles para que los buscadores clasifiquen el contenido y ayuden a los usuarios a encontrar resultados relevantes para sus consultas.
- Análisis de la competencia: la solución incluye un análisis mensual de la competencia para informarte de tu situación frente a otros competidores.
- SEO On-Page: la solución debe ofrecer un servicio mínimo de dos páginas o apartados SEO On-Page, optimizando la estructura y el contenido interno para mejorar la posición natural de tu pyme en buscadores, así como la indexación y jerarquización del contenido.
- SEO Off-Page: la solución deberá proveer este servicio, que conllevará la ejecución de acciones fuera del entorno del sitio web para mejorar tu posicionamiento orgánico.
- Informes mensuales de seguimiento: la solución incluye un reporte mensual de los resultados de las acciones ejecutadas para generar consciencia de la evolución y la repercusión de las mismas en la presencia en internet de tu negocio.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda

- 0 < 3 empleados: 2.000€.
- 3 < 9 empleados: 2.000€.
- 10 < 50 empleados: 2.000€.

5.12 MARKETPLACE

El objetivo principal de esta categoría es ayudarte a dirigir tus referencias y productos para incrementar tu nivel de ventas, optimizando los recursos existentes, eligiendo los canales de distribución adecuados y adaptando tus referencias y productos a las necesidades externas.



Funcionalidades y servicios:

- Estudio previo de alternativas y alta en la plataforma: la solución incluye la apertura de cuenta y alta de tu perfil, por tu cuenta, en, al menos, una plataforma de Marketplace y en, al menos, un país.
- Análisis de la competencia: la solución incluye la realización de una investigación de mercado focalizada en las características de tus competidores para mejorar tu proceso de toma de decisiones y ayudarte a alcanzar una posición competitiva.
- Diseño y definición de la estrategia de negocio: la solución incluye la generación de la estrategia de negocio para lograr la consecución de los objetivos deseados orientando los recursos disponibles hacia dicha finalidad.
- Producción del catálogo de referencias: análisis de las categorías a comercializar para seleccionar, al menos, diez productos alineados con la estrategia de negocio, salvo que no dispongas de este número, en cuyo caso podrá ser menor.
- Creación del contenido del listing: definición de, al menos, diez descripciones del catálogo de referencias, salvo que no dispongas de este número, en cuyo caso podrá ser menor.
- Alta de referencias: carga de, al menos, diez referencias, y sus respectivas descripciones y fotografías, en la plataforma, salvo que no dispongas de este número, en cuyo caso podrá ser menor, acompañada por la descripción y fotografía individual de cada producto.
- El importe de la ayuda no incluirá el coste asociado a la suscripción o alta en la plataforma de Marketplace ni los costes variables asociados a la venta de las referencias dadas de alta en la plataforma.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

- Primera: 70 %.
- Segunda: 30 %.

Importe máximo de la ayuda:

- 0 < 3 empleados: 2.000€.
- 3 < 9 empleados: 2.000€.
- 10 < 50 empleados: 2.000€.

6. AGENTES DIGITALIZADORES

Red.es es una entidad pública empresarial española que tiene como objetivo promover la transformación digital de la sociedad y la economía españolas. En ese contexto, el Kit Digital de Red.es es una iniciativa que tiene como objetivo ayudar a las pequeñas y medianas empresas (pymes) a digitalizarse, proporcionando herramientas y recursos para ello.

Dentro del Kit Digital de Red.es, los agentes digitalizadores desempeñan un papel fundamental. Estos son empresas especializadas en ofrecer servicios de consultoría y asesoramiento a las pymes en materia de transformación digital. Su objetivo es ayudar a las empresas a identificar sus necesidades y oportunidades en el ámbito digital, así como a diseñar e implementar planes de acción que les permitan mejorar su competitividad y adaptarse a las exigencias del mercado.

Los agentes digitalizadores que colaboran con Red.es han sido seleccionados por su experiencia y conocimiento en la materia, así como por su capacidad para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de las pymes. Entre los servicios que pueden ofrecer se encuentran la elaboración de planes de digitalización, la implantación de soluciones tecnológicas, el desarrollo de estrategias de marketing digital o la formación de los empleados en competencias digitales.

Los agentes digitalizadores son un elemento clave del Kit Digital de Red.es, ya que permiten a las pymes acceder a un asesoramiento especializado y adaptado a sus necesidades concretas. Gracias a su ayuda, las empresas pueden aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece la digitalización para mejorar su eficiencia, aumentar su competitividad y adaptarse a las demandas del mercado.

Puedes desarrollar tus soluciones digitales buscando un agente digitalizador que esté en sintonía con tus necesidades en el siguiente link: <https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital/catalogo-digitalizadores>.

En el link anterior podrás buscar un agente digitalizador por nombre, código postal, tipo de solución buscada, provincia o CNAE.

7. PUNTOS DE INFORMACIÓN RELACIONADOS CON EL KIT DIGITAL

Es posible que si está pensando en implantar una solución TIC en el marco del Kit Digital siga teniendo alguna duda. Para ello le recomendamos acceder a los correos y teléfonos que hay disponibles.

- Si eres pyme solicitante: info@acelerapyme.gob.es / 900 909 001 - L-V 09:00 - 18:00 h.
- Si eres Agente Digitalizador: infodigitalizador@acelerapyme.gob.es / 900 906 677 - L-V 09:00 - 18:00 h.

También tienes portales web temáticos llenos de contenidos, consulta <https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital> o bien <https://red.es/es>.

En esta publicación las PYMES podrán conocer que líneas de ayuda pueden favorecer su transformación digital.

En el ámbito que nos ocupa, por parte de nuestra Oficina Acelera PYME, se analizarán y darán a conocer aquellas que sean de ámbito nacional, así como las publicadas por la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia y organismos relacionados.

El fin de esta publicación es ayudar la demanda tecnológica para la aceleración tecnológica y apoyo a los sectores estratégicos de la Región de Murcia en el marco de la Oficina Acelera Pyme – Región de Murcia de CTM, en especial pymes y autónomos por medio de ayudas y subvenciones públicas.

La presente publicación se enmarca como entregable de la Convocatoria de ayudas 2020 para la Creación de la Red de Oficinas Acelera Pyme C009/20-ED con número de expediente 2020/0920/00091982



red.es



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

“Una manera de hacer Europa”