cosmomedia.
marketing digital para tu negocio

Radiografía de contratación de

SOLUCIONES DEL KIT DIGITAL

Dic/2025

Introducción

Cosmomedia, tecnológica especializada en la implantación de soluciones digitales para las pequeñas y medianas empresas, ha desarrollado el estudio **"Radiografía de contratación de soluciones del Kit Digital"**, un análisis detallado de los servicios contratados por los diferentes segmentos de empresas que podían optar a las ayudas digitales.

*El **Kit Digital** es el programa de ayudas lanzado por el Gobierno de España y financiado por la Unión Europea a través de los fondos **Next-Generation**, para incentivar e impulsar la **transformación digital de pymes y autónomos**, canalizado a través de un catálogo de Soluciones digitales.*

Este estudio completa a la **"Radiografía de intereses de la pyme frente a las Soluciones del Programa Kit Digital"**, publicado por Cosmomedia en el 2022, al comienzo de estas ayudas.

*El informe inicial evaluaba mediante encuesta online las **preferencias de contratación** de los servicios disponibles para 574 empresas de los **Segmentos I, II, III.***

Para realizar el estudio se ha trabajado con una muestra de

1.896

soluciones contratadas, de empresas situadas en toda la geografía española.

En esta **"Radiografía de contratación de soluciones del Kit Digital"**, se han analizado las soluciones formalizadas por las empresas que han contado con los servicios de Cosmomedia como su **Representante Voluntario**. Por lo tanto, podían seleccionar no sólo los servicios que ofrece la compañía, sino también otros que estaban disponibles en el catálogo de soluciones del Programa Kit Digital.

El estudio ha trabajado las empresas de los Segmentos I, II y III, para seguir con el mismo planteamiento del estudio publicado en el 2022.

Segmento I

entre 10 y menos de 50 empleados

Segmento II

desde 3 hasta menos de 10 empleados

Segmento III

entre 0 y menos de 3 empleados

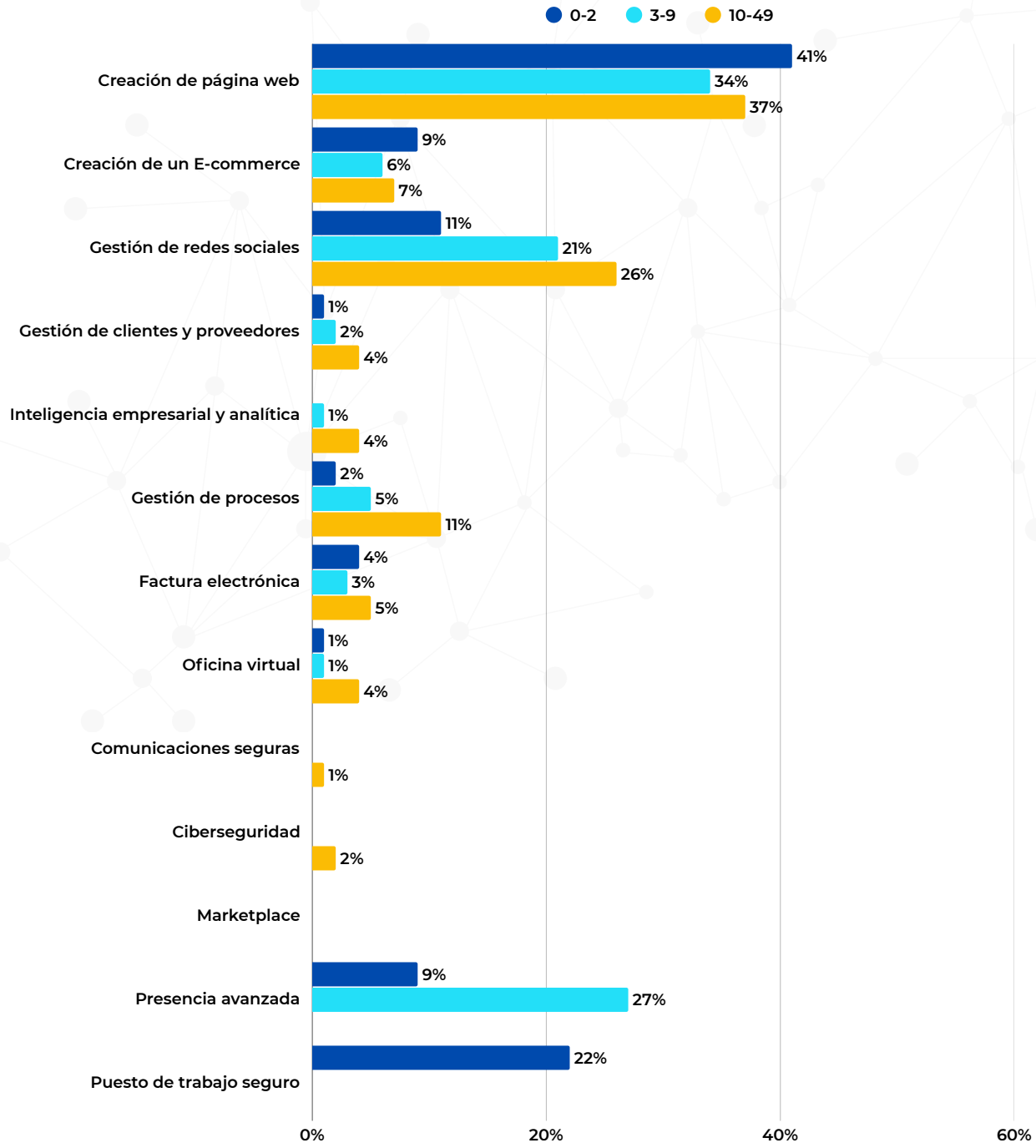


1 Conclusiones generales

El estudio ofrece una imagen clara sobre las prioridades de digitalización revelando que **la inversión se dirige fundamentalmente a cubrir las necesidades de marketing digital**, tal y como señalaba el estudio inicial “Radiografía de intereses de la pyme frente a las Soluciones del Programa Kit Digital”.

> *Además, existen diferencias notables en la adopción de soluciones de gestión empresarial, dependiendo del segmento de empresas.*

Gráfico general de las soluciones por segmentos de empresas

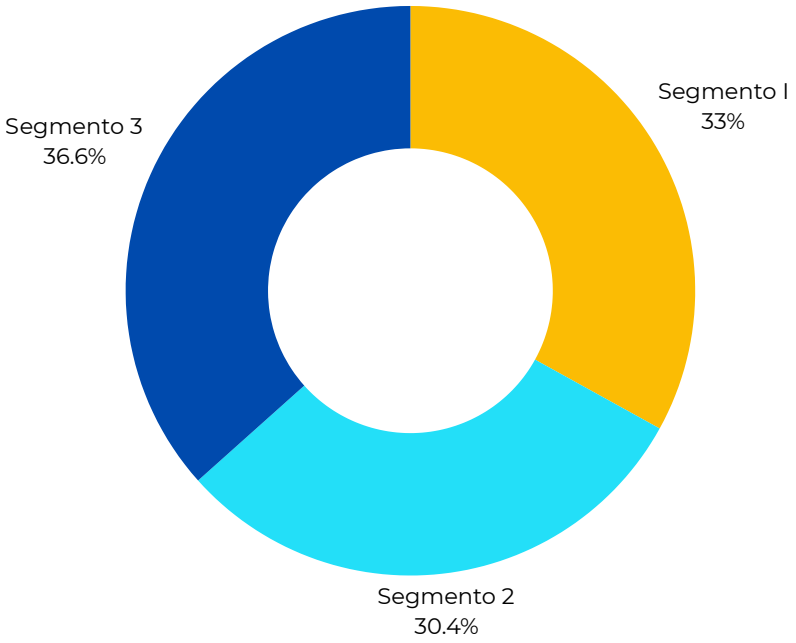


Las soluciones de marketing digital son prioritarias para todos los segmentos

Por soluciones de marketing agruparíamos aquellas que tienen que ver con la presencia digital del negocio, como son Creación de página web, Gestión de redes sociales, Presencia avanzada en Internet (servicios de SEO) y Creación de un E-commerce.

En este sentido, la solución de **Creación de página web** se establece como el servicio principal en todos los segmentos analizados.

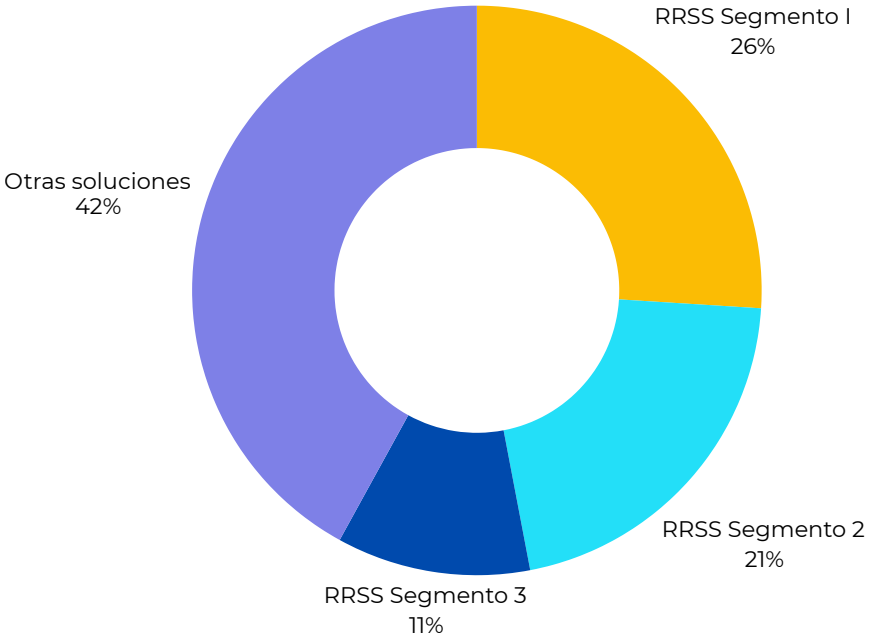
Solución de creación de página web

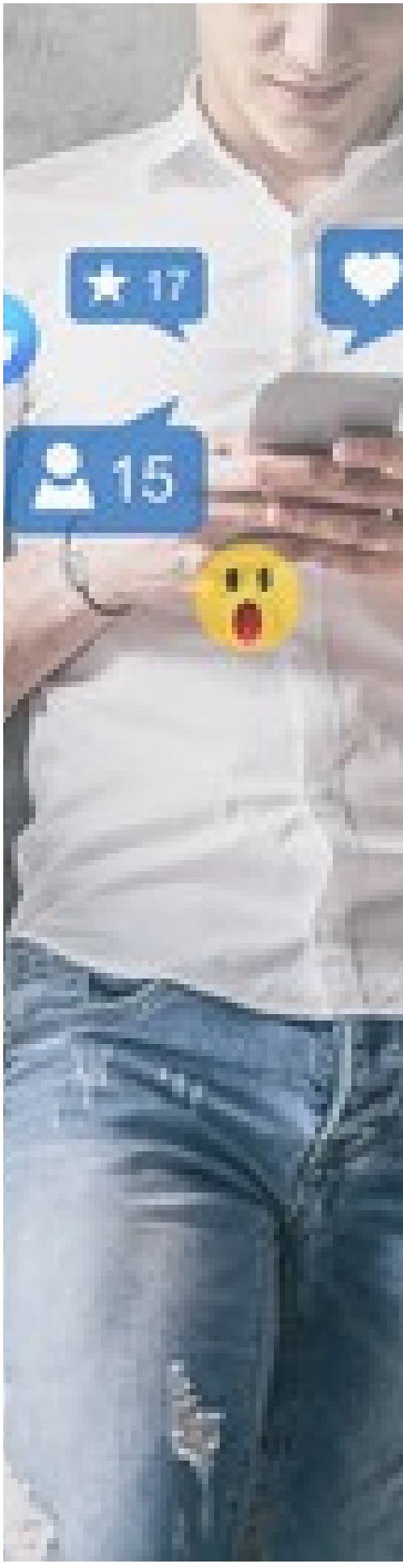


En prioridad, es la solución más contratada por el Segmento III (0-2 empleados), con un 41%, el Segmento I (10-49 empleados), con un 37% y por el Segmento II (3-9 empleados) con un 34%.

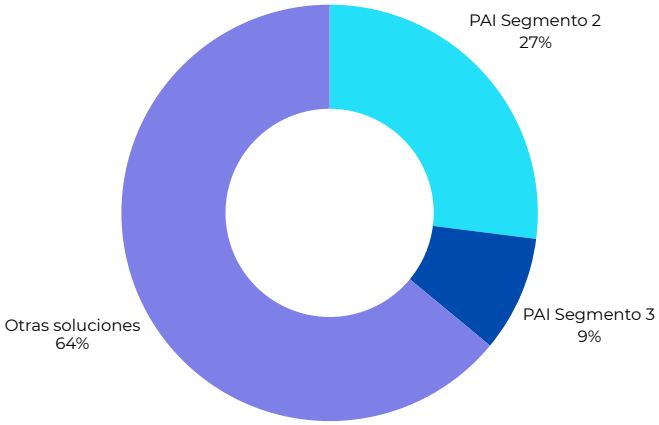
Este dato subraya que, a pesar del avance general en la digitalización, **la creación o actualización de la presencia online sigue siendo una necesidad no resuelta para una gran parte de las empresas beneficiarias del Kit Digital**.

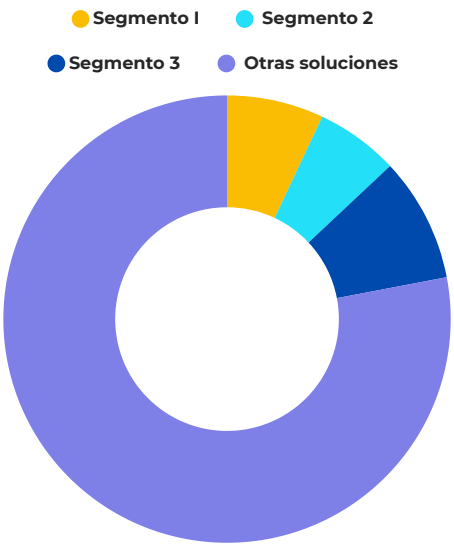
Paralelamente, la **Gestión de redes sociales** actúa como complemento a esta estrategia de visibilidad, siendo la segunda solución más demandada para el Segmento I (26%) y el Segmento II (21%) y teniendo un 11% de contrataciones para el Segmento III.





En las soluciones de marketing digital destacaría el servicio de **Presencia avanzada en Internet**, solución disponible para empresas de los segmentos II y III y que ha sido ampliamente contratada en las empresas del segmento II, con un 27% de cuota. El 9% de contrataciones del Segmento III han sido destinadas a esta solución.





Con respecto a **Creación de un E-commerce**, esta solución arroja datos muy similares en los tres segmentos, siendo más contratada por las empresas del Segmento III (0-2 empleados) con un 9%, seguida del Segmento I (10-49) con un 7% y por último, el Segmento II (3-9) con un 6%.



Diferencias según la cuantía de la ayuda y la madurez digital de las empresas

Aunque la Creación de página web domina la inversión de todos los segmentos, **las prioridades cambian con otras soluciones de gestión empresarial**, lo que sugiere un distinto nivel de madurez digital para adoptar este tipo de servicios más complejos por parte de empresas más pequeñas.



*Las empresas más grandes del **Segmento I** (10-49 empleados), con una presencia digital más establecida, demuestran una mayor inclinación a invertir en la optimización de sus operaciones internas, destinando **un 11% a Gestión de procesos**, el porcentaje más alto de esta solución entre todos los segmentos.*

*Este dato contrasta fuertemente con el **Segmento III, que solo dedica un 2%** a esta misma solución.*

Cabe señalar que esta diferencia de inversión no sólo tiene que ver con el estado de madurez digital de la empresa, sino también con **la cuantía del Bono digital**, de solo 3000 euros para empresas de 0-2 empleados, frente a los 12.000 euros para las empresas del Segmento I (10-49).

3.000€

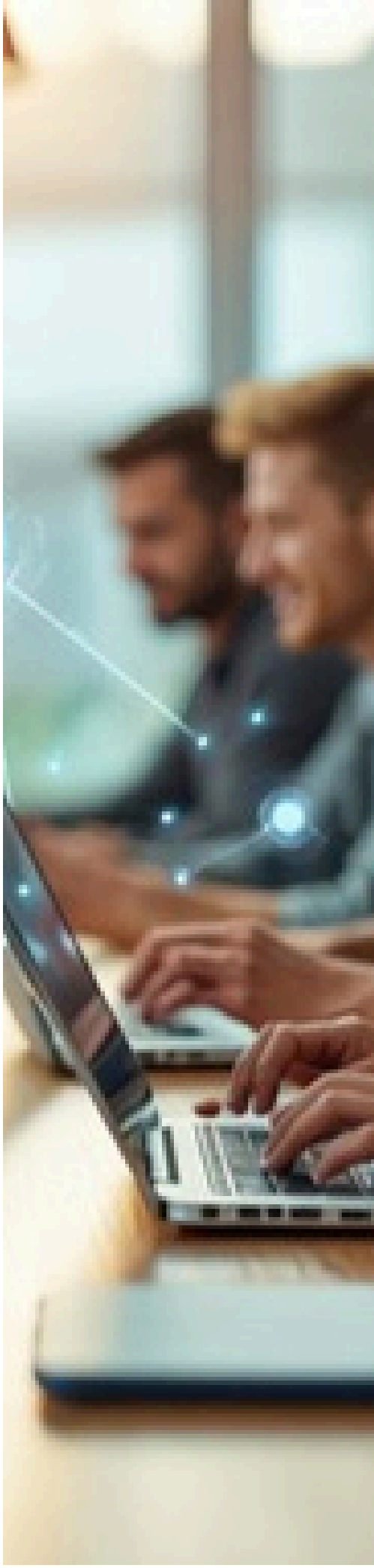
0 - 2 empleados

12.000€

Segmento I

10 - 49 empleados

> *En este sentido, al evaluar las soluciones formalizadas hemos detectado que **un porcentaje amplio de empresas del Segmento I (10-49) no han llegado a consumir la cuantía de su Bono digital por completo**, mientras que las microempresas y autónomos del Segmento III sí han aprovechado mayoritariamente el 100% de la ayuda recibida.*



La disponibilidad de soluciones según el segmento de empresa condiciona de forma considerable la contratación de los servicios

El análisis refleja como las soluciones de **Presencia avanzada y Puesto** de trabajo seguro han sido ampliamente contratadas por aquellos segmentos de empresas que podían optar a ellas.



*En el caso de Presencia avanzada, sólo **los segmentos II y III podían invertir en este servicio**. Con un 27%, el Segmento II (3-9 empleados) se convierte en el mayor adoptante de esta solución.*

*Esto **contrasta con el 9% del Segmento III, que prefiere optar por soluciones de marketing como la Gestión de redes sociales (11%) o por el servicio de Puesto de trabajo seguro (22%)** que tenía disponibilidad sólo para su segmento de microempresas y autónomos.*



En relación a estas soluciones, destaca de manera muy reseñable que **Puesto de trabajo seguro fue contratada de forma intensa por el Segmento III (22%)**.

Este segmento era el único que podía optar a esta solución, que ofrecía la posibilidad de canalizar las ayudas en un ordenador.

> Las **principales soluciones contratadas** por todos los segmentos son las relativas a servicios de marketing digital, destacando por encima de todas la **Creación web**.

Los servicios de seguridad digital, asignatura pendiente para todos los segmentos de empresas

La radiografía señala **importantes brechas en las soluciones relacionadas con la seguridad digital**.

Las soluciones de **Ciberseguridad y Comunicaciones seguras** registran cifras insignificantes de contratación. Sólo el 2% de las soluciones contratadas por el Segmento I han sido para la solución de Ciberseguridad.

El resto de segmentos tienen cifras inferiores.



*La escasa inversión sugiere que **este tipo de servicios digitales serían menos atractivos para la pyme**, frente a soluciones de gestión o de marketing digital.*

En este sentido, un **programa de ayudas dedicado en exclusiva a soluciones de ciberseguridad podría fortalecer a las empresas**, mejorando la seguridad digital de las pymes, principal objetivo de los ciberataques.

> *Además de la seguridad digital, cabe reseñar que el servicio **Marketplace** queda también relegado a las últimas posiciones en contratación para todos los segmentos, lo que sugiere que **las empresas prefieren optar por sus propios canales de comercio electrónico**.*



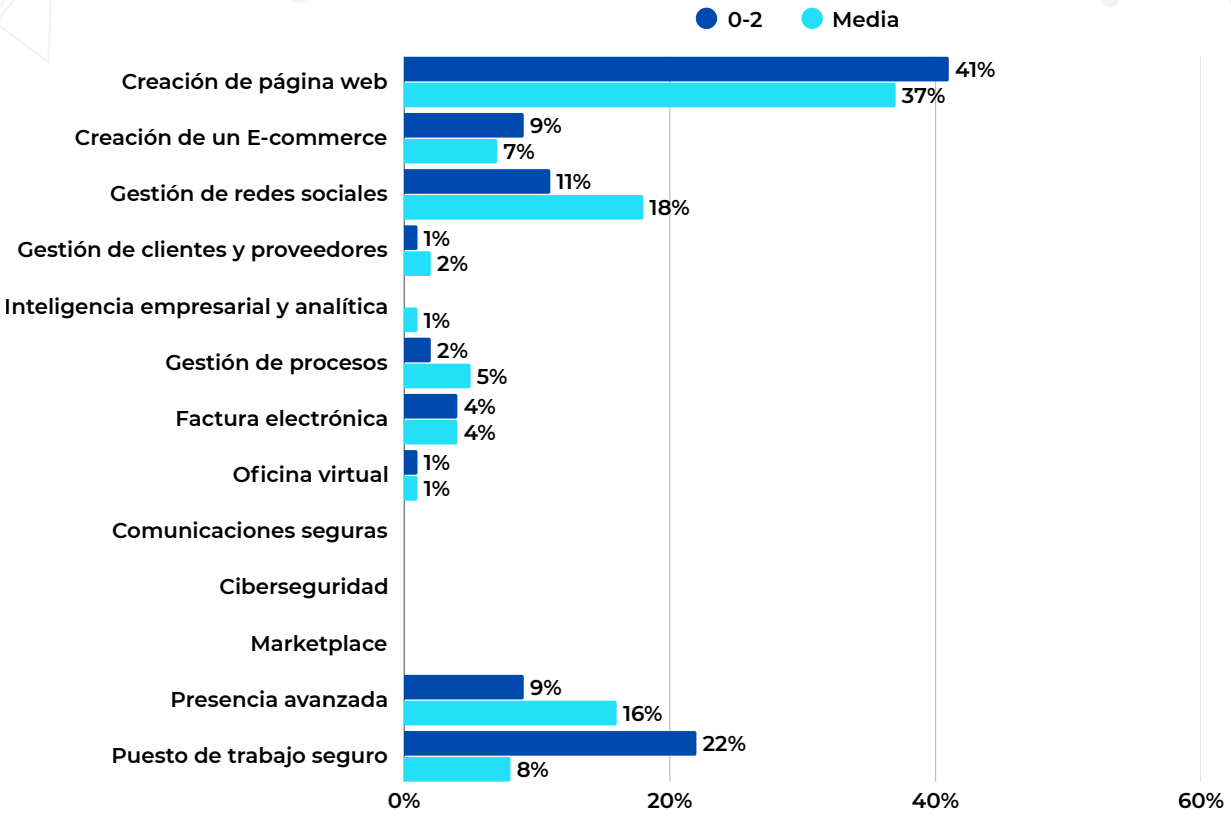
2 Conclusiones por segmentos de empresas



Segmento III - De 0 a 2 empleados

El Segmento III (0 a 2 empleados), que **agrupa a las microempresas y autónomos**, presenta el patrón de contratación más enfocado en las soluciones de marketing digital y a específicamente, en la solución de Puesto de trabajo seguro, que tenía este segmento en exclusiva y le permitía utilizar las ayudas para obtener un ordenador.

Soluciones del segmento 0-2 empleados con respecto a la media general



Creación web, primera solución contratada

El primer objetivo de este segmento es establecer o mejorar su presencia en Internet. Esta prioridad se refleja en que la solución de **Creación de página web** absorbe el porcentaje más grande de todas las soluciones de cualquier segmento, **alcanzando un notable 41%**.

Este dato confirma que el acceso a un website actualizado sigue siendo el hito digital fundamental que el programa ha ayudado a resolver.

41%
Creación de página web

11%
Gestión de redes sociales

9%
Presencia avanzada en Internet

9%
Creación de un E-commerce



La siguiente solución de servicios de marketing digital es la **Gestión de redes sociales**, con un 11% y en tercer lugar, estarían las soluciones de **Presencia avanzada en Internet** y **Creación de un E-commerce**, con un 9% cada una.

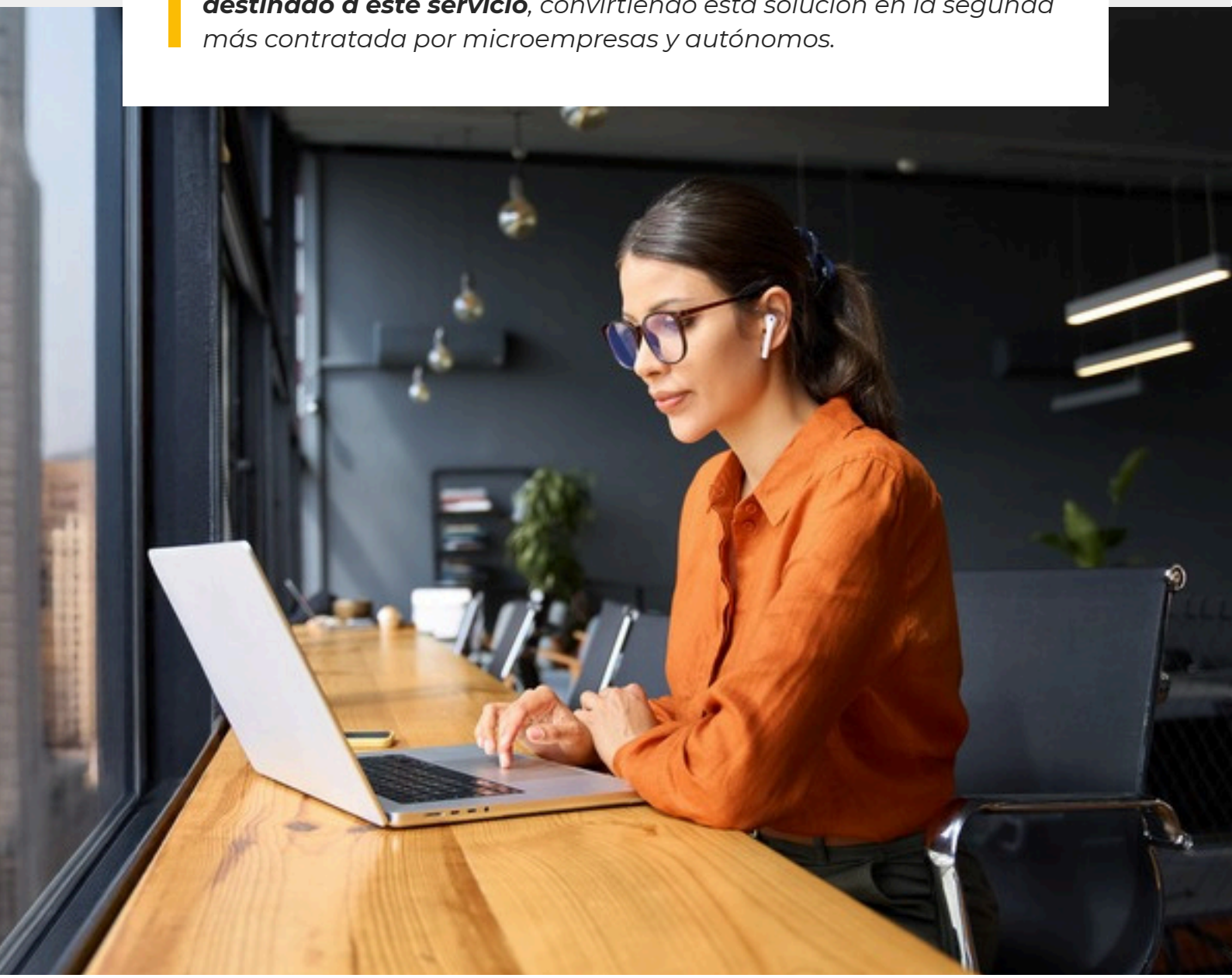
> *En este sentido destaca que **Creación de un E-commerce presenta el mayor porcentaje de contratación**, del 9% respecto al 6% del Segmento II y al 7% del Segmento I.*



Puesto de trabajo seguro, segunda solución para microempresas

El segmento de empresas de 0-2 empleados era el único que podía contratar la solución de **Puesto de trabajo seguro** que permitía, entre otros servicios, canalizar las ayudas en un ordenador.

> ***El 22% de soluciones contratadas por este segmento se han destinado a este servicio**, convirtiendo esta solución en la segunda más contratada por microempresas y autónomos.*



Las soluciones de gestión empresarial, secundarias para el Segmento III

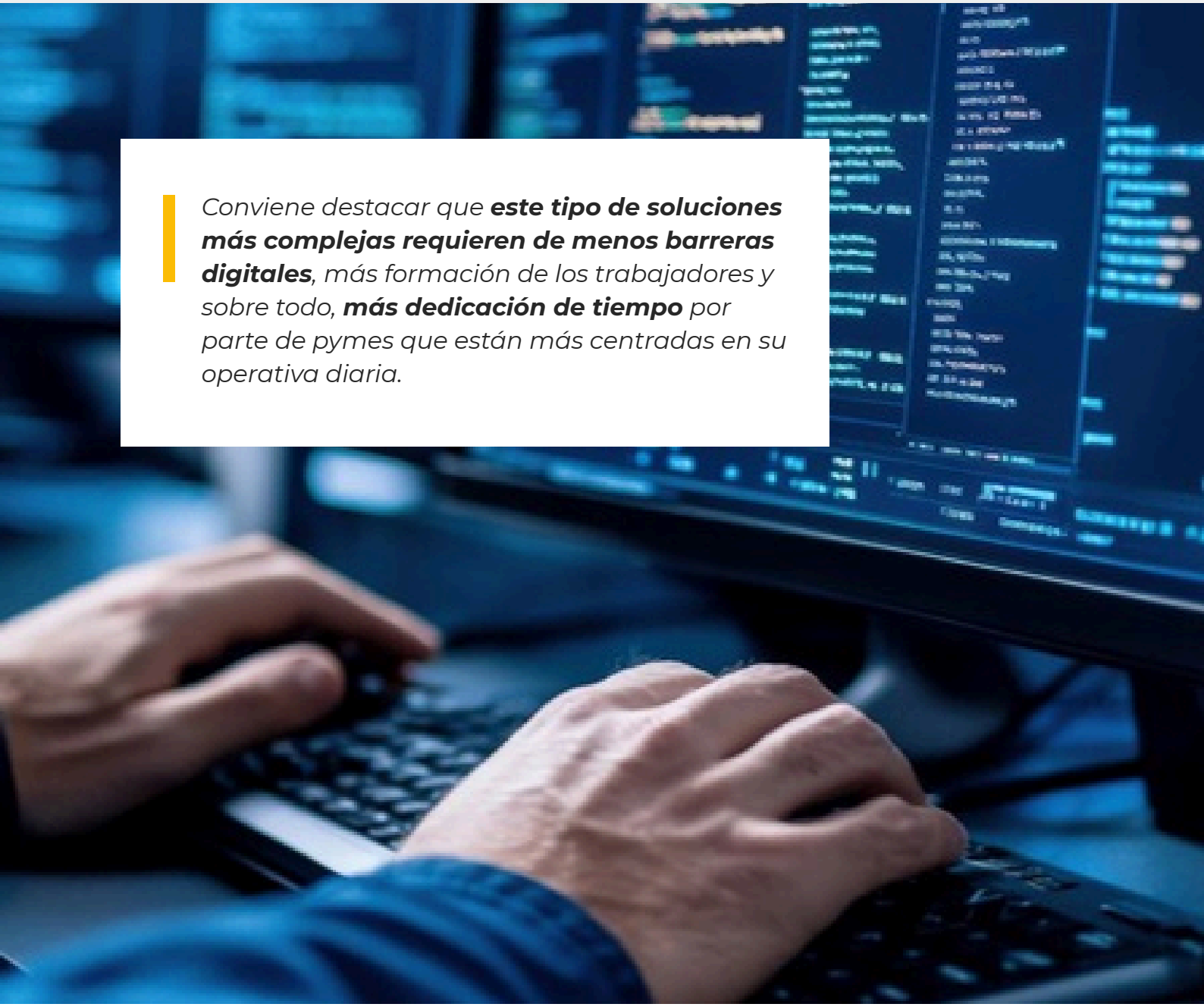
En contraste con las soluciones de marketing estarían las relativas a la gestión empresarial y analítica, cuya **contratación es prácticamente marginal**.

- *Servicios enfocados a la optimización y el control de costes, como Gestión de procesos, solo representan el 2% de los contratos y Gestión de clientes se limita al 1%.*
- *Incluso la **Factura electrónica**, relevante por el cambio de la normativa fiscal, se sitúa en un modesto 4%*

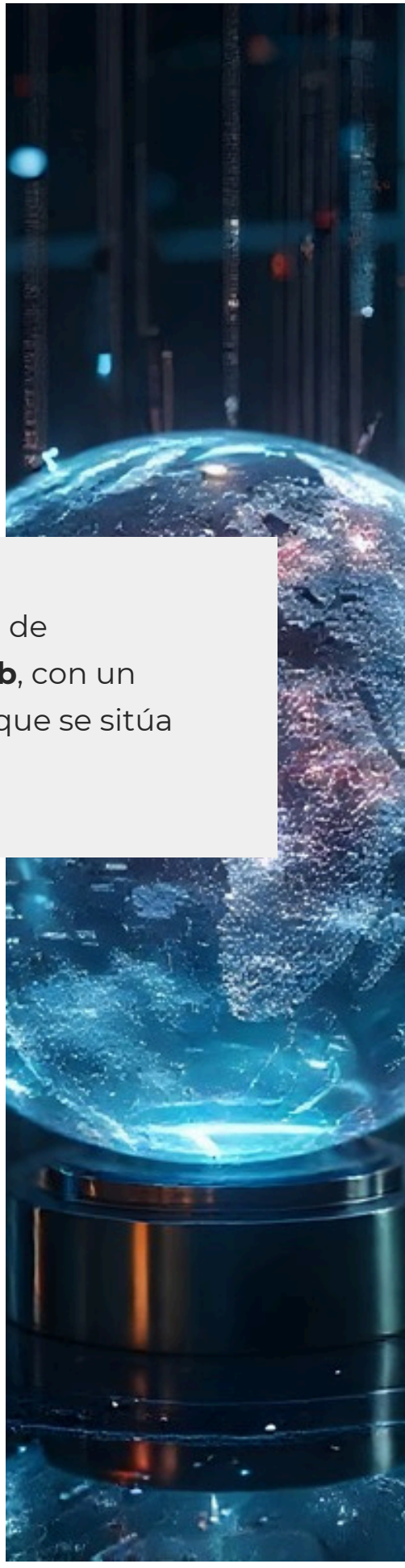


Nula inversión en Inteligencia empresarial y ciberseguridad

La nula inversión en Inteligencia empresarial y analítica señala que **la microempresa prioriza su visibilidad digital frente a la optimización de procesos basada en el análisis de datos**.



*Conviene destacar que **este tipo de soluciones más complejas requieren de menos barreras digitales**, más formación de los trabajadores y sobre todo, **más dedicación de tiempo** por parte de pymes que están más centradas en su operativa diaria.*

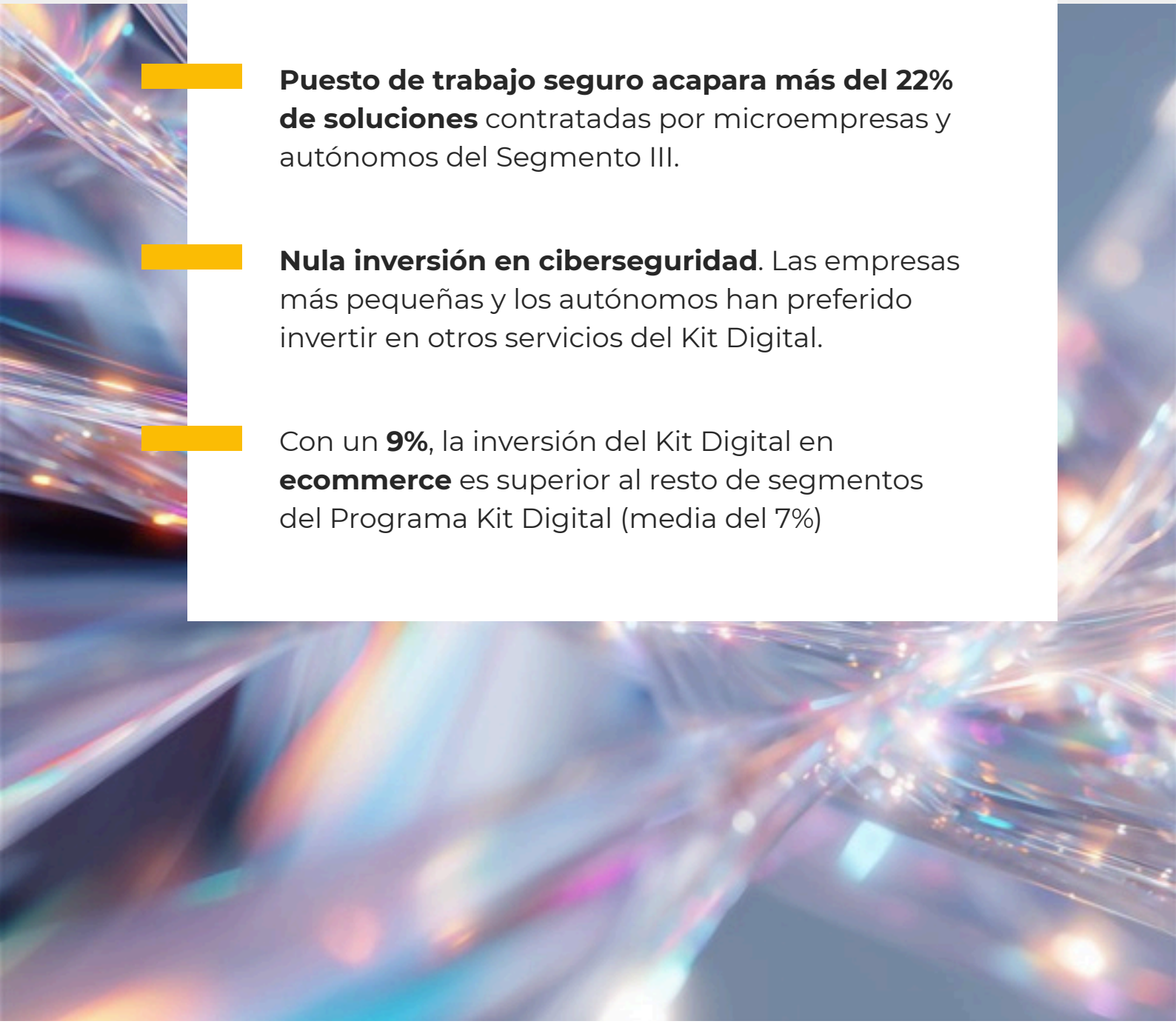


De la misma manera, el Segmento III presenta una **contratación prácticamente nula en servicios de Ciberseguridad y Comunicaciones Seguras**, lo que plantea un riesgo evidente en la protección de la infraestructura general.

> El Segmento III absorbe el mayor porcentaje de contratación de la **solución de Creación web**, con un 41%, cuatro puntos por encima de la media, que se sitúa en el 37%

Segmento III en titulares:

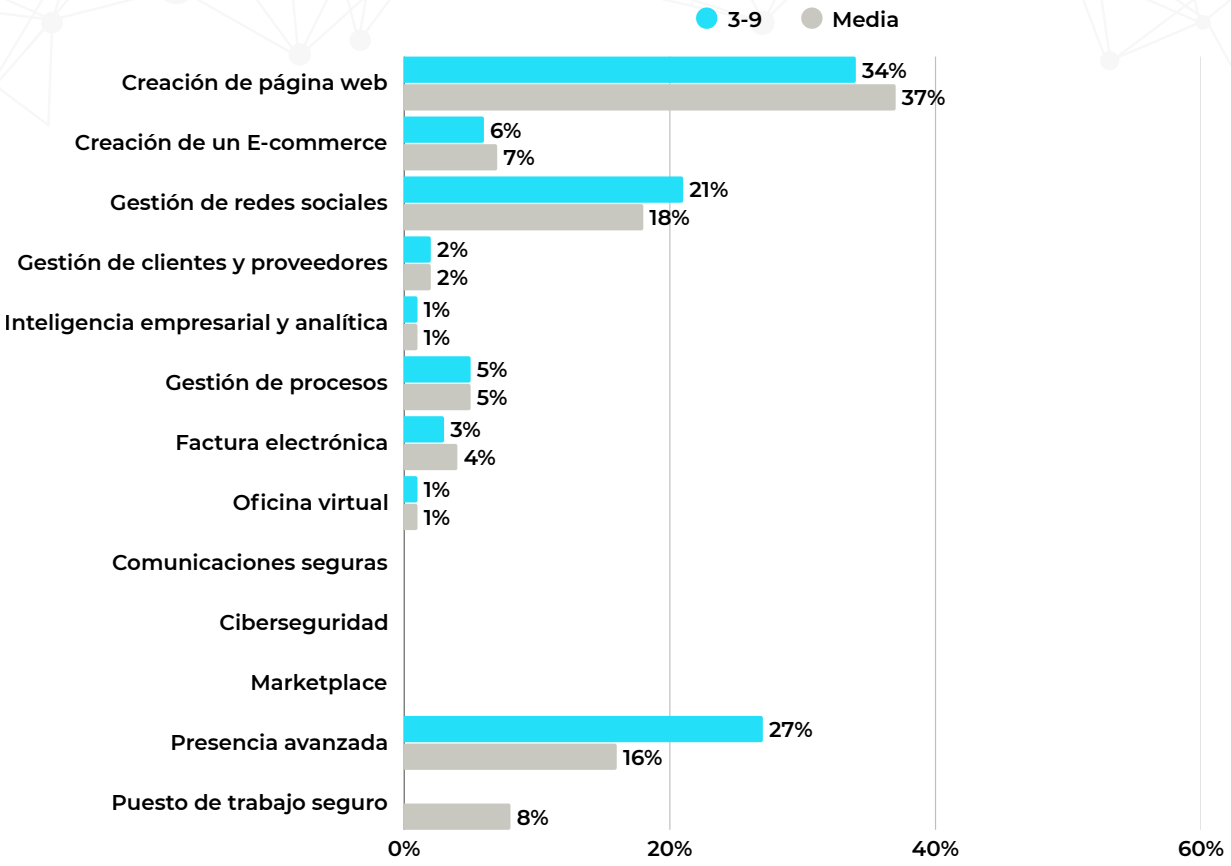
- El **41% de la inversión** del Segmento III se destina a la solución de **Creación de página web**.
- **Puesto de trabajo seguro acapara más del 22% de soluciones** contratadas por microempresas y autónomos del Segmento III.
- **Nula inversión en ciberseguridad**. Las empresas más pequeñas y los autónomos han preferido invertir en otros servicios del Kit Digital.
- Con un **9%**, la inversión del Kit Digital en **ecommerce** es superior al resto de segmentos del Programa Kit Digital (media del 7%)



Segmento II - De 3 a 9 empleados

En el caso de las empresas del Segmento II (3 a 9 empleados) se mantiene un patrón similar al Segmento III, que refleja una **mayor contratación de soluciones de marketing digital**, pero a diferencia del Segmento III, aquí ya podemos apreciar mayor impacto de otro tipo de soluciones relativas al **análisis y a la gestión empresarial**.

Soluciones del segmento 3-9 empleados con respecto a la media general



La solución de **Creación de página web sigue siendo la primera, con un 34%** (por debajo del Segmento III, con 41% y del Segmento I, con 37%) seguida de **Presencia avanzada con un 27%** y de **Gestión de redes sociales, con un 21%**. En total, entre estas tres soluciones suman el 82% de las contrataciones del Segmento II.

*En relación a los **servicios más enfocados a la gestión empresarial**, las soluciones de **Gestión de clientes** suponen un 2% (frente al 1% del Segmento III) y **Gestión de Procesos** supone el 5% (frente al 2% del Segmento III) pero al mismo tiempo, muy alejado del 11% de las empresas más grandes del Segmento I.*

34%
Creación de página web

27%
Presencia avanzada en Internet

21%
Gestión de redes sociales



Aparece la contratación de Inteligencia empresarial y analítica (1%) que no registraba datos para las empresas más pequeñas de 0-2 empleados.

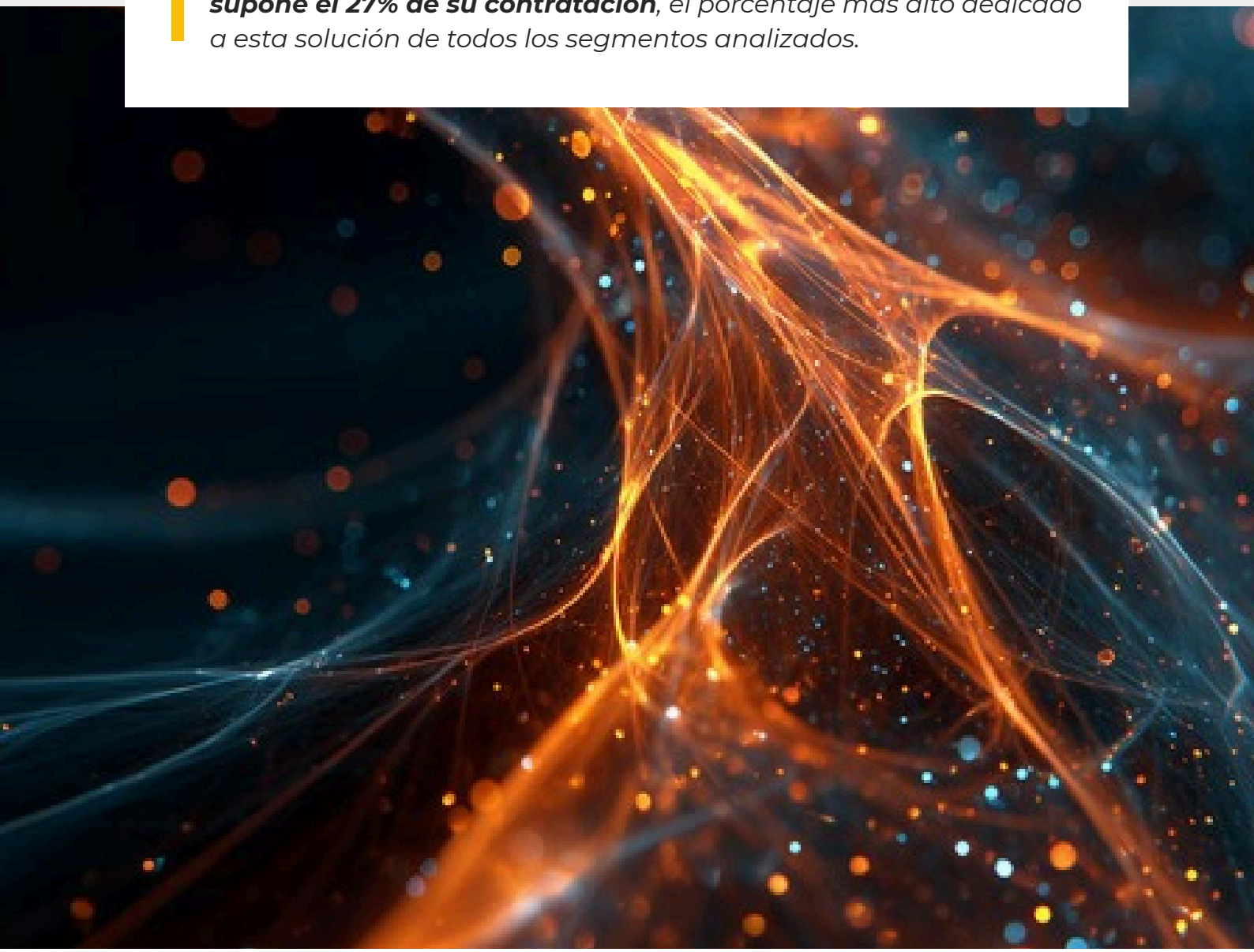


Todos estos datos sugieren que el **Segmento II de empresas medianas mantiene un predominio de soluciones de marketing** de forma muy evidente, pero con una clara penetración de otro tipo de servicios del Kit Digital que están más enfocados a la optimización de procesos, análisis de datos o a la mejora de la gestión empresarial.

La Creación de página web y la Presencia avanzada concentran al mayor número de soluciones

Al igual que en los otros segmentos, la principal solución de este segmento es la **Creación de página web, que representa el 34% de acuerdos formalizados**. Sin embargo, el rasgo distintivo del Segmento II es la inversión por mejorar su visibilidad digital.

> *Por ese motivo, **la solución Presencia avanzada en Internet supone el 27% de su contratación**, el porcentaje más alto dedicado a esta solución de todos los segmentos analizados.*



Esta inversión en posicionamiento digital sugiere que, al tener mayor cuantía de bono que las empresas del Segmento III (0-2 empleados) con 6.000 euros, podían **diversificar en varias soluciones del Programa**.

> *Conviene recordar que las empresas del Segmento I no podían optar a la solución de Presencia avanzada, por lo que el Segmento II sería el más apropiado (por cuantía de bono disponible) para poder agregar este servicio a su catálogo de soluciones contratadas.*



Creación de E-commerce, por debajo de la media

Frente al aumento de la inversión en la Gestión de redes sociales, Creación web y Presencia avanzada, este segmento de empresas ha canalizado **el 6% de su contratación en la creación de un ecommerce**, frente al 9% del Segmento III (0-2) y el 7% del Segmento I (10-49)

6%
Segmento II

7%
Segmento I

9%
Segmento III

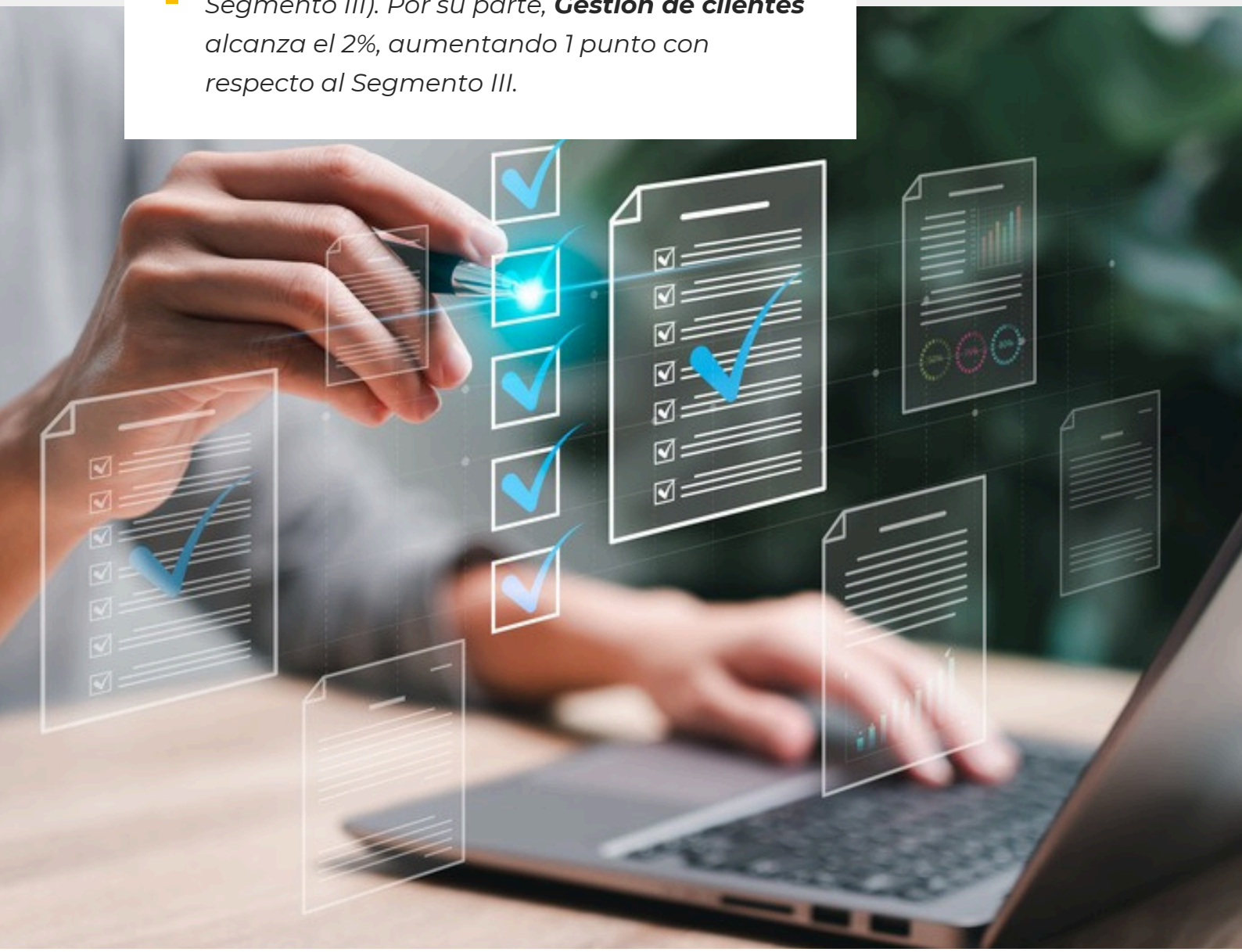
Este dato sugiere que este rango de empresas prefieren impulsar su presencia digital a diversificar sus canales de venta. Es la solución relativa al marketing digital que menos acogida ha tenido para las empresas de 3-9 empleados.



Las soluciones de gestión empresarial siguen siendo secundarias

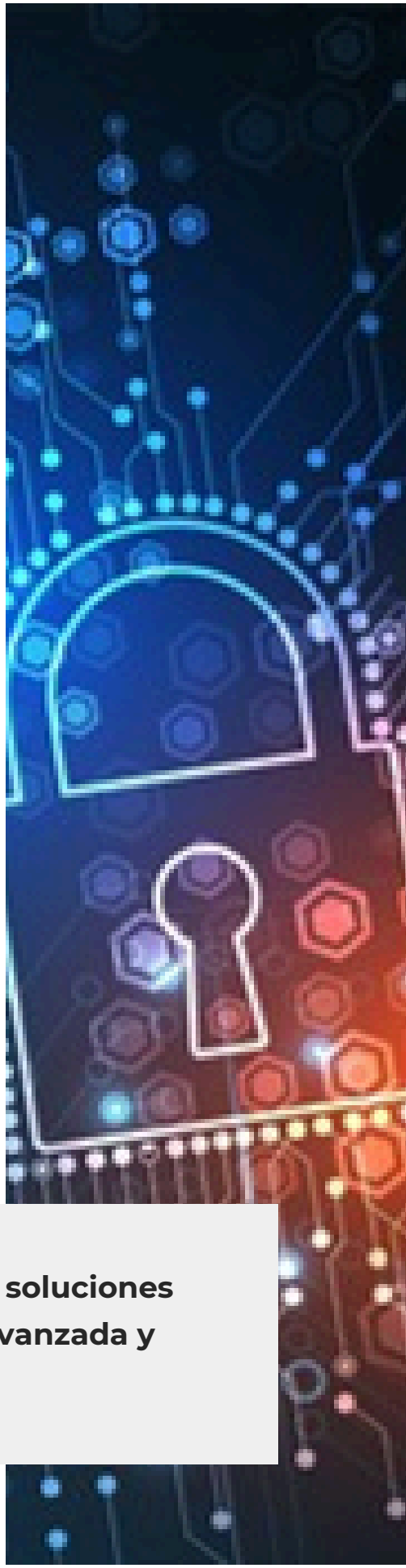
A diferencia del Segmento III de microempresas, para este segmento aumenta el interés en la inversión en soluciones de gestión empresarial.

> *En concreto, **Gestión de procesos** supone el 5% de la contratación (frente al 2% del Segmento III). Por su parte, **Gestión de clientes** alcanza el 2%, aumentando 1 punto con respecto al Segmento III.*



Presencia nula de soluciones de ciberseguridad

Las empresas de este segmento no han optado por canalizar las ayudas hacia soluciones de Comunicaciones seguras y Ciberseguridad. Este punto sigue la misma tendencia de la media nacional y de los diferentes segmentos, especialmente del Segmento III, que tampoco tiene porcentajes de contratación de estos servicios.



Las empresas del Segmento II priorizan las soluciones de presencia digital: Sitio web, Presencia avanzada y redes sociales.

Segmento II en titulares:

- El **27%** de la contratación se destina a la solución de **Presencia avanzada**, lo que demuestra su apuesta por reforzar la visibilidad digital, con respecto al resto de segmentos.

- Cerca del **82%** de las soluciones del Segmento II se dirigen a canales de visibilidad y marketing digital (**Creación de página web, Redes sociales, Presencia avanzada**).

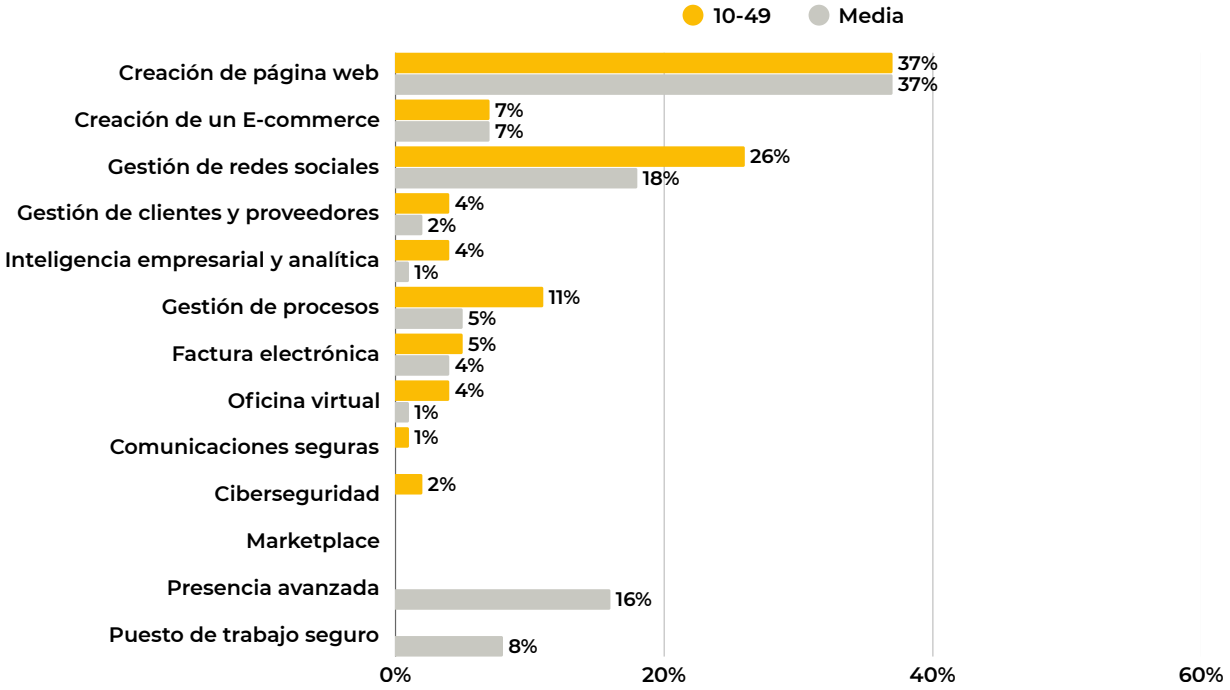
- Mientras que la solución de Creación web (34%) se encuentra por debajo de la media (37%) **la solución de Presencia avanzada (27%) se encuentra muy por encima de la media (16%)**. Esto sugiere que las empresas de este segmento, al contar con página web, optan por invertir en mejorar su posicionamiento en Internet.

Segmento I - De 10 a 49 empleados

El Segmento I (10 a 49 empleados), que representa a las pymes de tamaño más grande, muestra un patrón de contratación que equilibra la necesidad de mantener y mejorar su visibilidad online con una clara ambición hacia la optimización en su gestión empresarial, lo que denota una mayor **madurez digital que el resto de los segmentos**.

*Sus preferencias por servicios de marketing digital se reflejan en que la solución de **Creación de página web sigue siendo la más contratada, con un 37% y la segunda, Gestión de redes sociales, con un 26%**.*

Soluciones del segmento 10-49 empleados con respecto a la media general



Las empresas del Segmento I destacan en la solución de Gestión de procesos

A diferencia de los segmentos más pequeños, el Segmento I también enfoca su Kit Digital de forma destacada a la eficiencia de sus operaciones internas. **La solución de Gestión de procesos alcanza un 11%, el porcentaje más alto** de esta solución registrado en toda la radiografía.

37%
Creación de página web

26%
Gestión de redes sociales

11%
Gestión de procesos

7%
Creación de un E-commerce



Aunque predominen los servicios de marketing digital, en las empresas del Segmento I existe mayor contratación en soluciones de gestión y ciberseguridad.

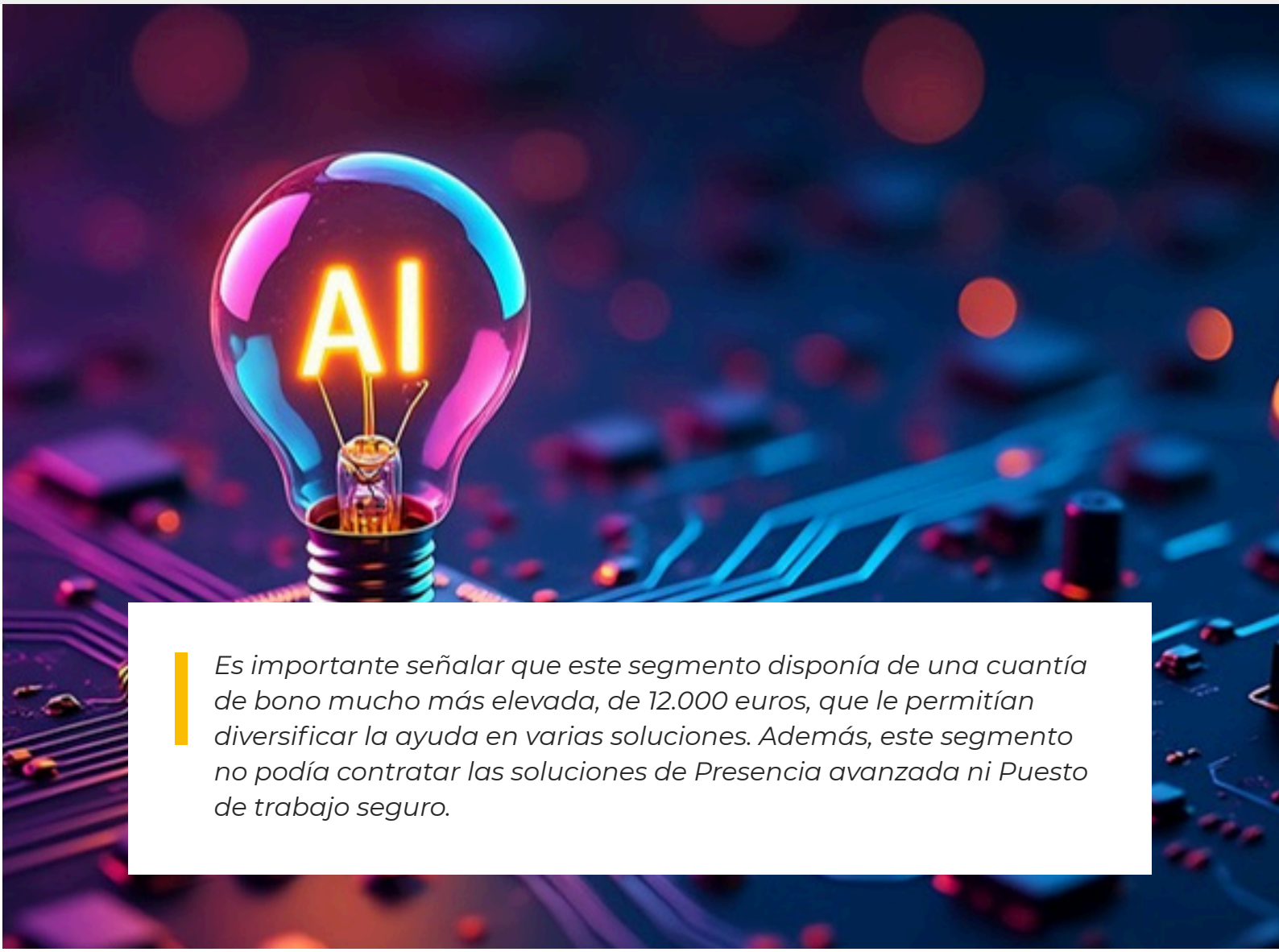
Esta inversión significativa en Gestión de procesos se complementa con otras herramientas como **Factura electrónica (5%) y Gestión de clientes (4%)** Es el segmento que más porcentaje tiene en estos servicios.



> Los datos sugieren que, aunque predominan las soluciones de marketing, **las empresas del Segmento I han utilizado el Kit Digital para integrar y hacer más eficientes sus procesos internos**, canalizando las ayudas también en otros servicios de gestión empresarial.

La solución de Inteligencia empresarial y analítica, por encima de la media

Este segmento sí ha demostrado interés en el análisis avanzado, con **un 4% de soluciones dedicadas a Inteligencia empresarial y analítica**, un porcentaje significativamente superior al de los segmentos II y III, mostrando una clara madurez digital, que se refleja en optar por soluciones de gestión avanzadas, como la toma de decisiones basadas en datos.



Es importante señalar que este segmento disponía de una cuantía de bono mucho más elevada, de 12.000 euros, que le permitían diversificar la ayuda en varias soluciones. Además, este segmento no podía contratar las soluciones de Presencia avanzada ni Puesto de trabajo seguro.

Escasa inversión en ciberseguridad

Su preocupación por invertir en marketing y en gestión empresarial contrasta con **la escasa inversión en ciberseguridad**.
El Segmento I solo destinó un 2% a Ciberseguridad y la contratación de la solución de Comunicaciones Seguras es prácticamente nula.

> *Esta baja adopción de herramientas de protección sugiere que estas soluciones aún no son una prioridad frente a las necesidades operativas y de marketing. También puede reflejar que las empresas de este segmento ya disponen de una infraestructura de ciberseguridad y optan por otro tipo de soluciones.*

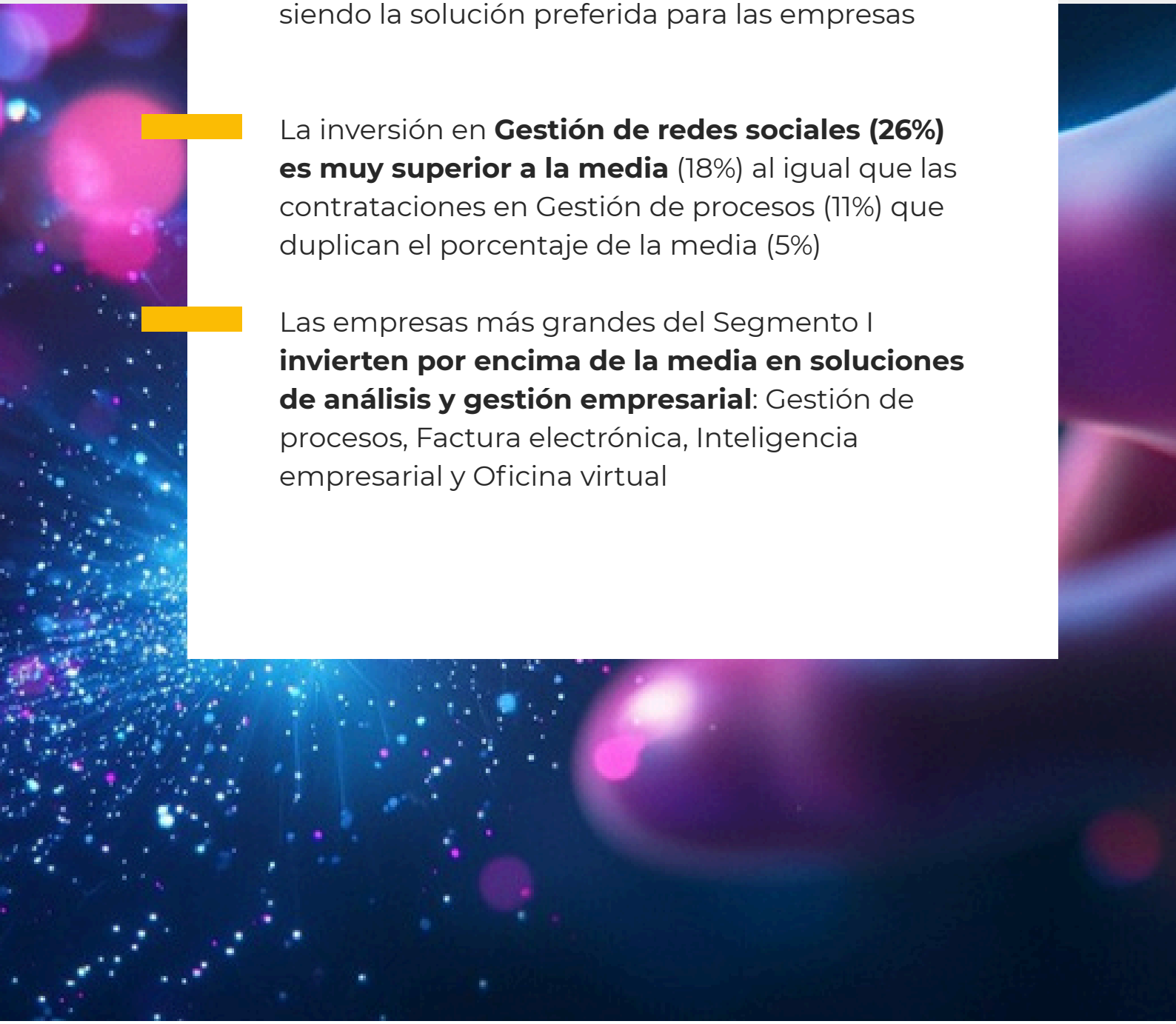


Segmento I en titulares:

- La inversión del Segmento I (10-49) en **Creación de página web se sitúa en la media con un 37%**, siendo la solución preferida para las empresas

- La inversión en **Gestión de redes sociales (26%) es muy superior a la media** (18%) al igual que las contrataciones en Gestión de procesos (11%) que duplican el porcentaje de la media (5%)

- Las empresas más grandes del Segmento I **invierten por encima de la media en soluciones de análisis y gestión empresarial**: Gestión de procesos, Factura electrónica, Inteligencia empresarial y Oficina virtual



3 Conclusiones por soluciones

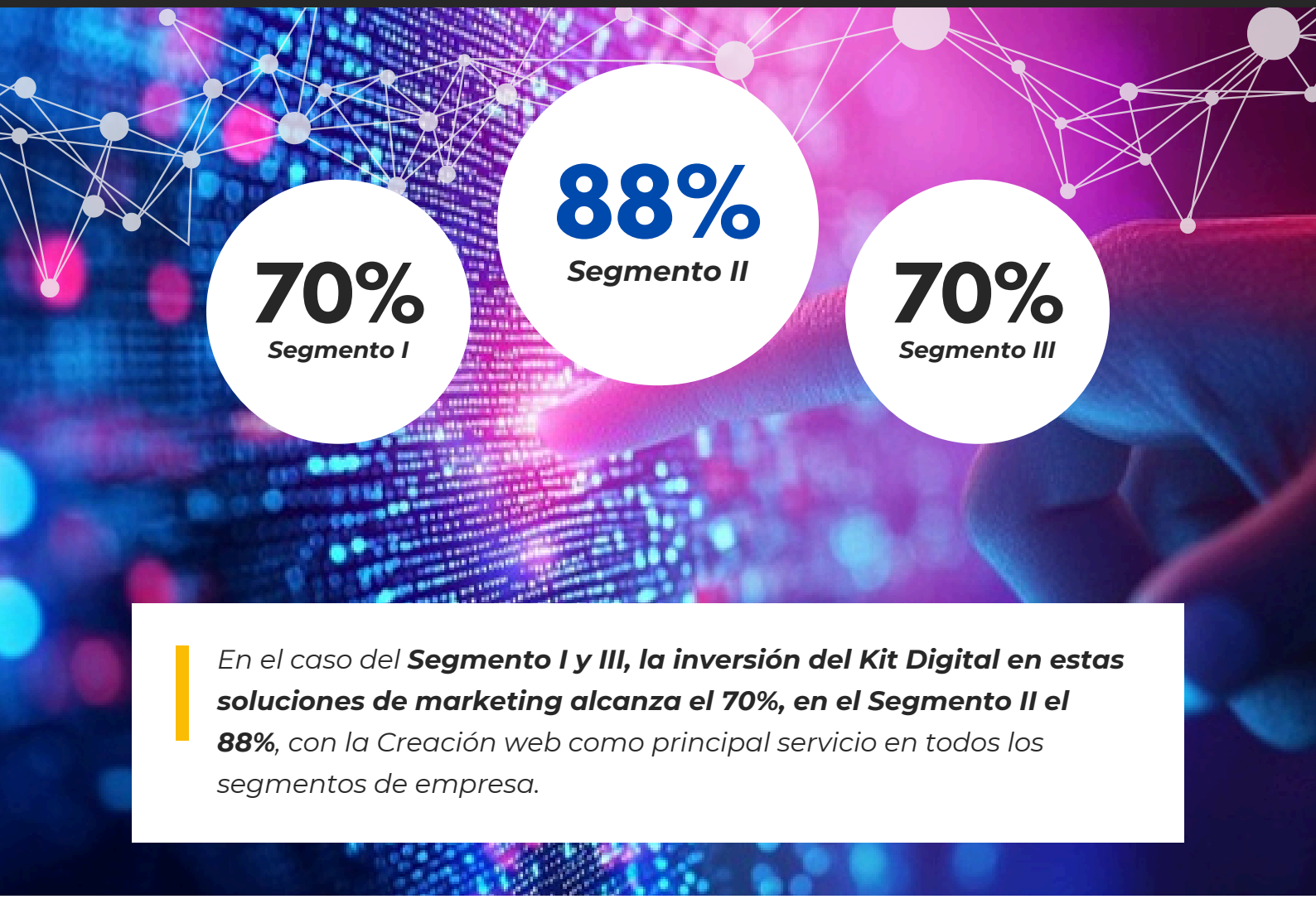
En la Radiografía de contratación de soluciones del Kit Digital se establecen **13 categorías de servicios y tres segmentos de empresas**. Hemos desarrollado tres tipologías de soluciones, según su temática: **Soluciones digitales de marketing**, **Soluciones digitales de gestión** y administración empresarial y **Soluciones digitales de ciberseguridad y comunicaciones seguras**.

> *Estos grupos nos permiten desarrollar las diferencias entre los tres segmentos de empresas estudiadas, según el área de inversión digital preferida para las empresas.*

Soluciones de marketing digital: superan el 50% de servicios contratados con el Kit Digital

Por soluciones de marketing digital nos referimos a aquellas enfocadas a la presencia, posicionamiento o visibilidad digital, como son: **Creación de página web, Creación de e-commerce, Gestión de redes sociales y Presencia avanzada en Internet**.

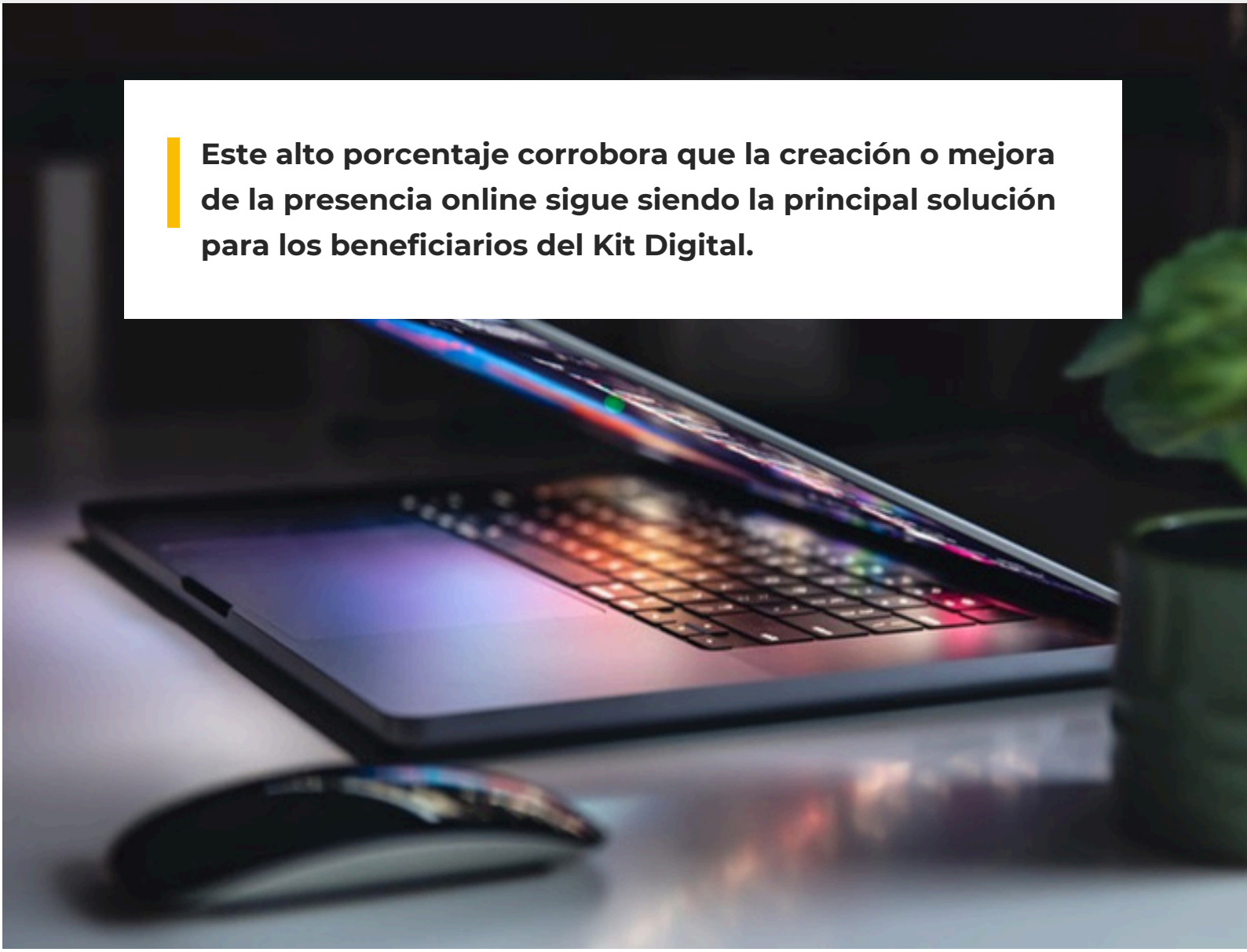
Si evaluamos la contratación de los diferentes segmentos en estas soluciones, podemos señalar que más de la mitad de servicios del Kit Digital se han dirigido expresamente al marketing digital.



*En el caso del **Segmento I y III, la inversión del Kit Digital en estas soluciones de marketing alcanza el 70%, en el Segmento II el 88%**, con la Creación web como principal servicio en todos los segmentos de empresa.*

La Creación web y Gestión de redes sociales dominan las contrataciones del Kit Digital

La **Creación de una página web** se establece como la **solución prioritaria en todos los segmentos estudiados**. Esta solución acumula una media del 37% de las contrataciones, alcanzando su máxima concentración en el Segmento III (0-2 empleados) con un 41%.

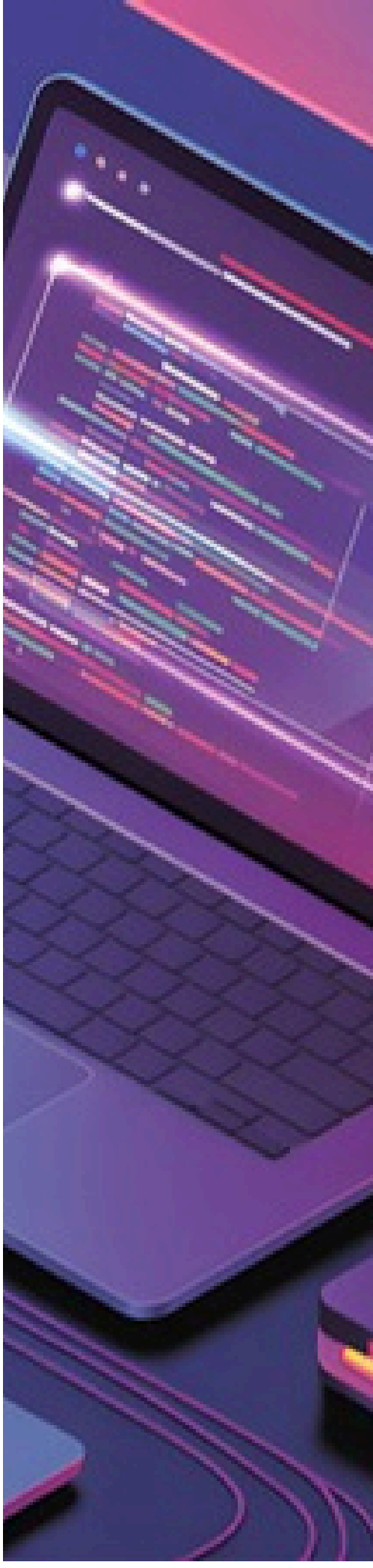


> **Este alto porcentaje corrobora que la creación o mejora de la presencia online sigue siendo la principal solución para los beneficiarios del Kit Digital.**

Esta tendencia hacia soluciones más enfocadas al marketing digital también se refleja en la **Gestión de redes sociales, que es la segunda solución más demandada en el Segmento I (26%) y el Segmento II (21%)**, reflejando que la comunicación digital son la prioridad inmediata tras asegurar la disponibilidad de una página web actualizada.

En este sentido, destacaría que el **Segmento II** (3-9 empleados) se convierte en el **principal adoptante de la Presencia avanzada**, a la cual dedica un 27% de acuerdos formalizados. Esta solución estaba restringida para las empresas más grandes del Segmento I y las empresas del Segmento III disponían de fondos más limitados, para poder contratar varias soluciones o servicios.

En relación a los servicios enfocados al marketing y visibilidad digital, **la Creación de un E-commerce sería la última solución contratada**, en términos generales. Supone el 7% para el Segmento I (10-49) el 9% para el Segmento III (0-2) y el 6% para el Segmento II (3-9). Resulta llamativo como las empresas medianas de 3-9 trabajadores han optado por servicios de Presencia avanzada en Internet (27%) antes que por la puesta a punto de su propia tienda online.



Soluciones de gestión empresarial: Gestión de procesos, principal servicio

En este grupo estarían comprendidas las soluciones de **Gestión de clientes, Inteligencia empresarial, Gestión de procesos, Factura electrónica y Oficina virtual**.

Según los datos, la Gestión de procesos sería la solución de gestión más contratada, con un 5% de media. Supone el 11% de soluciones para el Segmento I, muy por encima del Segmento II, con un 5% y el III (2%).



Mayor contratación cuanto más grande es la empresa

La canalización de las ayudas del Kit Digital hacia **soluciones de gestión, análisis o eficiencia empresarial es mayor cuanto mayor es la empresa**. Así se refleja en las contrataciones de soluciones como Gestión de clientes, que supone sólo el 1% para las empresas de 0-2 empleados, pero el 4% para empresas de 10-49 empleados.



*En el caso de la solución de **Inteligencia empresarial y analítica**, el dato es más evidente. Mientras el Segmento III de micropymes no acoge estadísticas de contratación, el Segmento II tiene un discreto 1% y para empresas del Segmento I que tienen entre 10-49 empleados supone ya un 4%.*

El Segmento I (10-49 empleados) destina el 11% del Kit Digital a la solución de Gestión de procesos

Este porcentaje es el más alto registrado en toda la radiografía para esta solución en concreto, lo que subraya esta inclinación de las empresas más grandes hacia la eficiencia operativa.

Cabe reseñar que este tipo de soluciones más complejas requieren no sólo del servicio como tal, sino de una **adaptación interna del negocio**, invirtiendo recursos propios en formación o en disponer de personal capacitado para la adaptación a estos nuevos procesos o tecnologías.



> **La falta de tiempo o de personal formado, capacitado y abierto al cambio evita la adopción de nuevas soluciones de gestión digital y administración empresarial en las pymes.** Este factor podría explicar la inversión insuficiente en servicios como la Inteligencia empresarial y analítica o la Gestión de procesos.

La pyme promedio no dispone de personal específico para realizar la transición a herramientas de gestión más complejas, lo que supone un freno a su mejora competitiva.

Soluciones de ciberseguridad: se diluyen frente al atractivo de las soluciones de marketing

En este apartado estarían comprendidas las soluciones de **Comunicaciones seguras y Ciberseguridad**. Sobre estos servicios debemos destacar que las pymes y autónomos se han decantado por contratar con su bono aquellos servicios que impulsen su presencia digital o mejoren su gestión interna, relegando a un segundo plano soluciones de seguridad digital.

En concreto, las soluciones vinculadas a la protección digital, como Ciberseguridad y Comunicaciones seguras mantienen una tendencia prácticamente marginal.



Frente a soluciones más atractivas para captación de clientes o gestión interna, **las empresas dejan en un segundo plano los servicios de ciberseguridad**.

Este hecho evidenciaría la **necesidad de focalizar en programas concretos y exclusivos de seguridad digital**. Si al igual que el Kit Digital, las empresas tuvieran un programa específico con soluciones de ciberseguridad, invertirían en este "Ciber Kit" para reforzar la gestión segura de sus comunicaciones y operaciones diarias.



> Teniendo en cuenta que **el 70% de ciberataques se producen en pymes** y que el 99,8% del tejido empresarial español son pequeñas y medianas empresas, reforzar la ciberseguridad supondría directamente fortalecer a la mayoría del tejido empresarial español.

Puesto de trabajo seguro, solución de gestión y de ciberseguridad, segundo servicio más contratado para el Segmento III

Mención especial tiene la solución de Puesto de trabajo seguro que, con un 8% de media, se posiciona como el servicio a caballo entre gestión y seguridad digital **más demandado para micropymes y autónomos**.

*Conviene recordar que **sólo estaba disponible para el Segmento III** y permitía canalizar las ayudas en un ordenador portátil o de sobremesa, con una serie de requisitos técnicos y de seguridad.*

> *Esta solución se encuentra entre las soluciones de gestión empresarial y las de seguridad digital, puesto que el objetivo del servicio era mejorar la productividad y fortalecer la seguridad en la actividad diaria de las microempresas.*



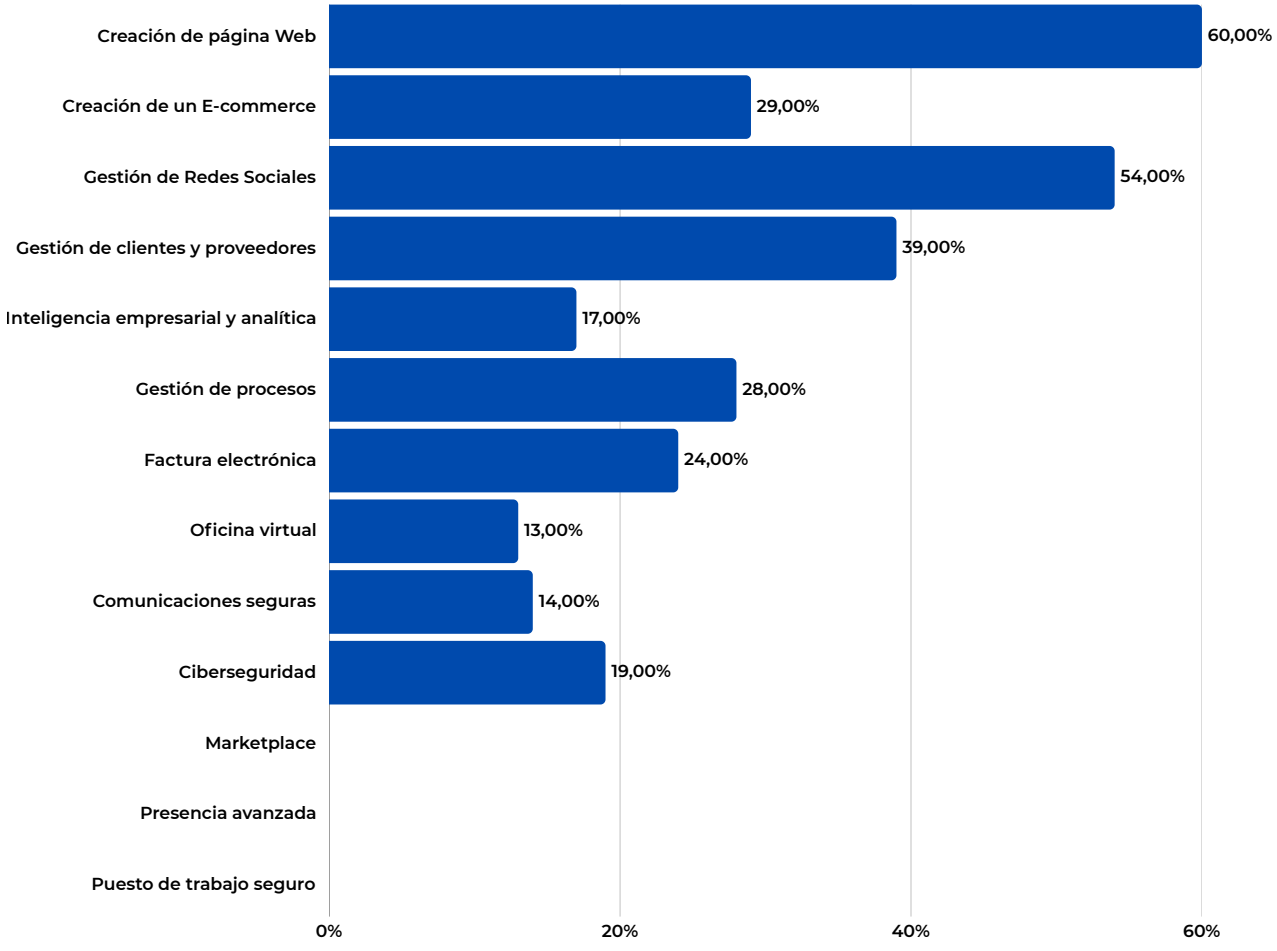
4 Comparativa de radiografías: la intención frente a la decisión

"Radiografía de contratación de soluciones del Kit Digital" frente a la "Radiografía de intereses de la pyme frente a las Soluciones del Programa Kit Digital" del 2022.

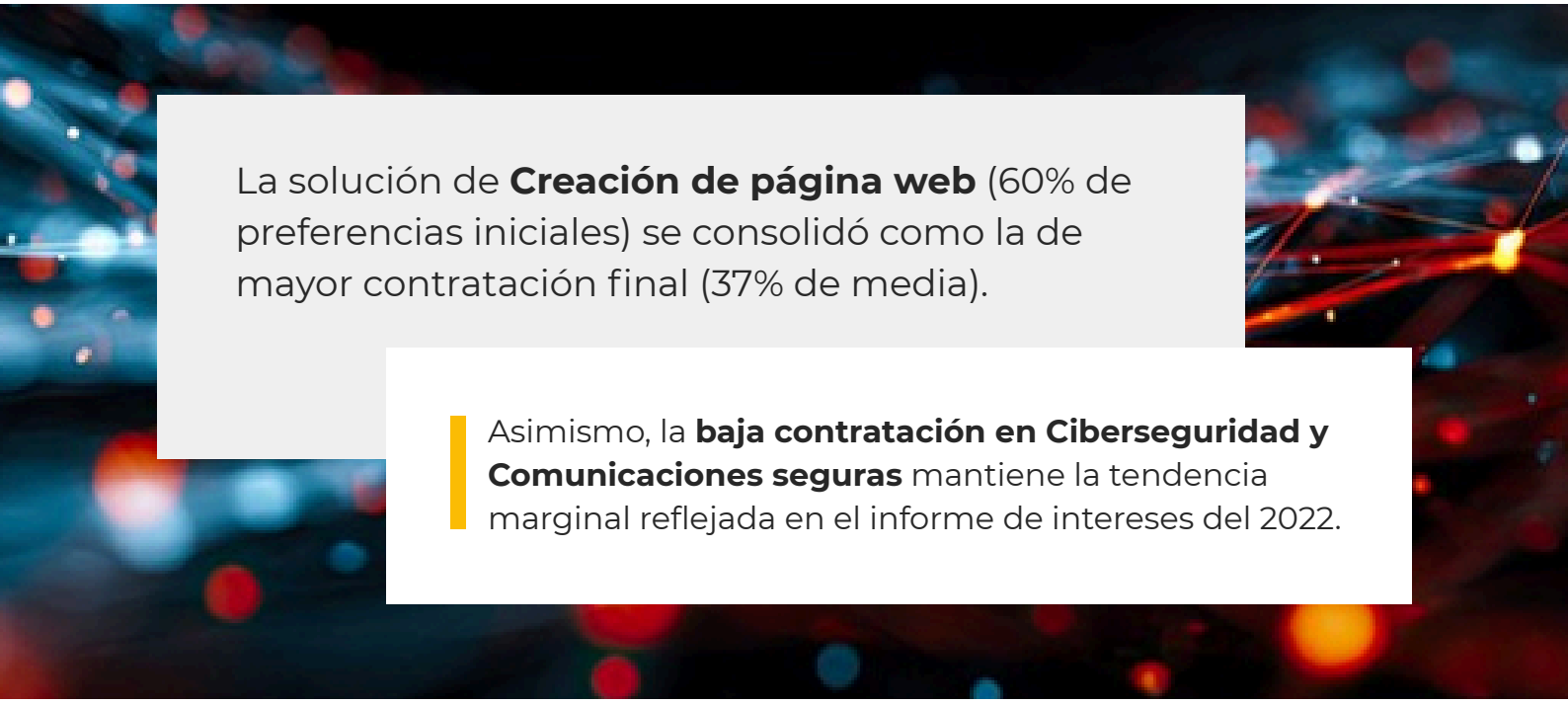
En febrero del año 2022, Cosmomedia presentó el estudio "Radiografía de intereses de la pyme frente a las soluciones del Programa Kit Digital", un análisis desarrollado al inicio del Programa para evaluar las preferencias de contratación de las empresas sobre los servicios o soluciones propuestas para estas ayudas.

Mediante encuesta online pública se preguntó a **574 empresas** en qué **soluciones del Kit Digital** desearían invertir la subvención, pudiendo indicar uno o varios servicios del catálogo de soluciones disponibles.

“Radiografía de intereses de la pyme frente a las Soluciones del Programa Kit Digital” en 2022



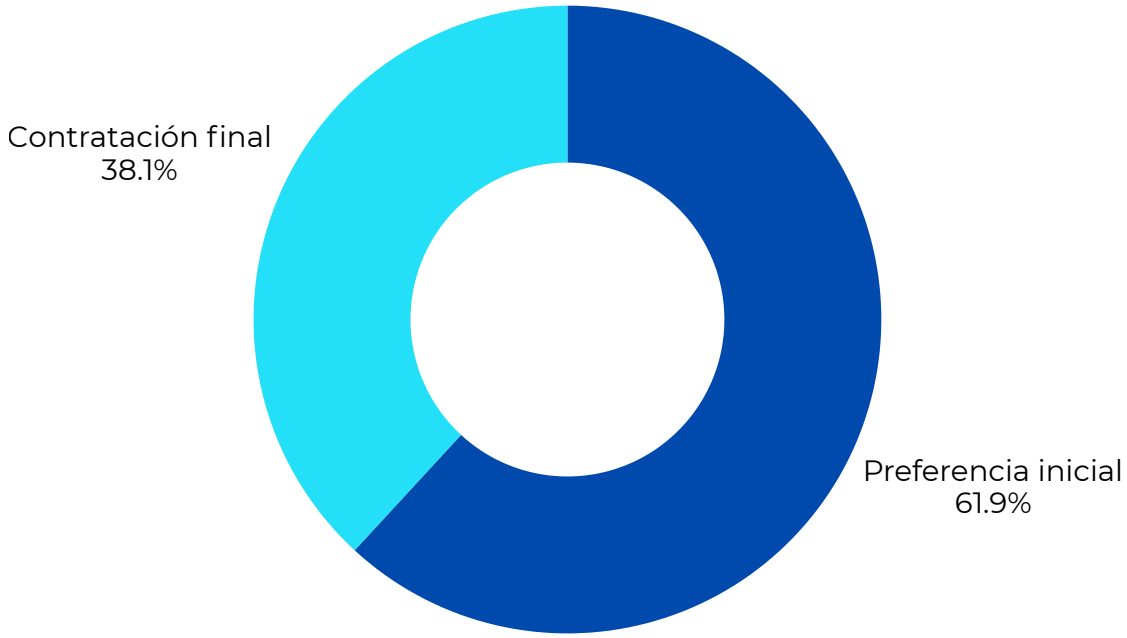
*Al comparar los datos de contrataciones de este estudio con los intereses al inicio del Programa se confirma que, en líneas generales, **la contratación ha seguido la tendencia de las preferencias iniciales mostradas por las empresas**.*



La solución de **Creación de página web** (60% de preferencias iniciales) se consolidó como la de mayor contratación final (37% de media).

Asimismo, la **baja contratación en Ciberseguridad y Comunicaciones seguras** mantiene la tendencia marginal reflejada en el informe de intereses del 2022.

Distribución de preferencias iniciales y contratación final



No obstante, se observa un cambio relevante: **Gestión de procesos ha superado a Gestión de clientes en la media de contrataciones finales**, como la solución preferida en la categoría de gestión, especialmente impulsada por el Segmento I.

Correlación entre:

las preferencias mostradas al inicio del Programa, con la contratación de soluciones al finalizar el Kit Digital

Comparando los porcentajes de media de la Radiografía de intereses del 2022, con respecto a los valores estudiados en la Radiografía de contrataciones en 2025, podemos detallar las siguientes conclusiones:

1 ***Creación de página web es la principal solución**, tanto en el interés inicial, como en contratación final. El 60% de preferencia concuerda con la estadística de contratación, que de media en los tres segmentos, se sitúa en el 37%.*

2 *Esta misma tendencia se mantiene en las soluciones de **Gestión de redes sociales**, con mayor contratación que la solución de Creación de un ecommerce.*

3 *Al contrario, el interés mayor del primer análisis se centraba en la Gestión de clientes, pero en la media de contrataciones finales, la solución preferida por las empresas ha sido la **Gestión de procesos**.*

4 *Ciberseguridad, Comunicaciones seguras y Oficina virtual mantienen la misma tendencia que se reflejó en el informe de Radiografía de intereses del 2022, siendo soluciones marginales en la contratación, por parte de las empresas estudiadas de los segmentos I, II y III.*

5 Nota metodológica

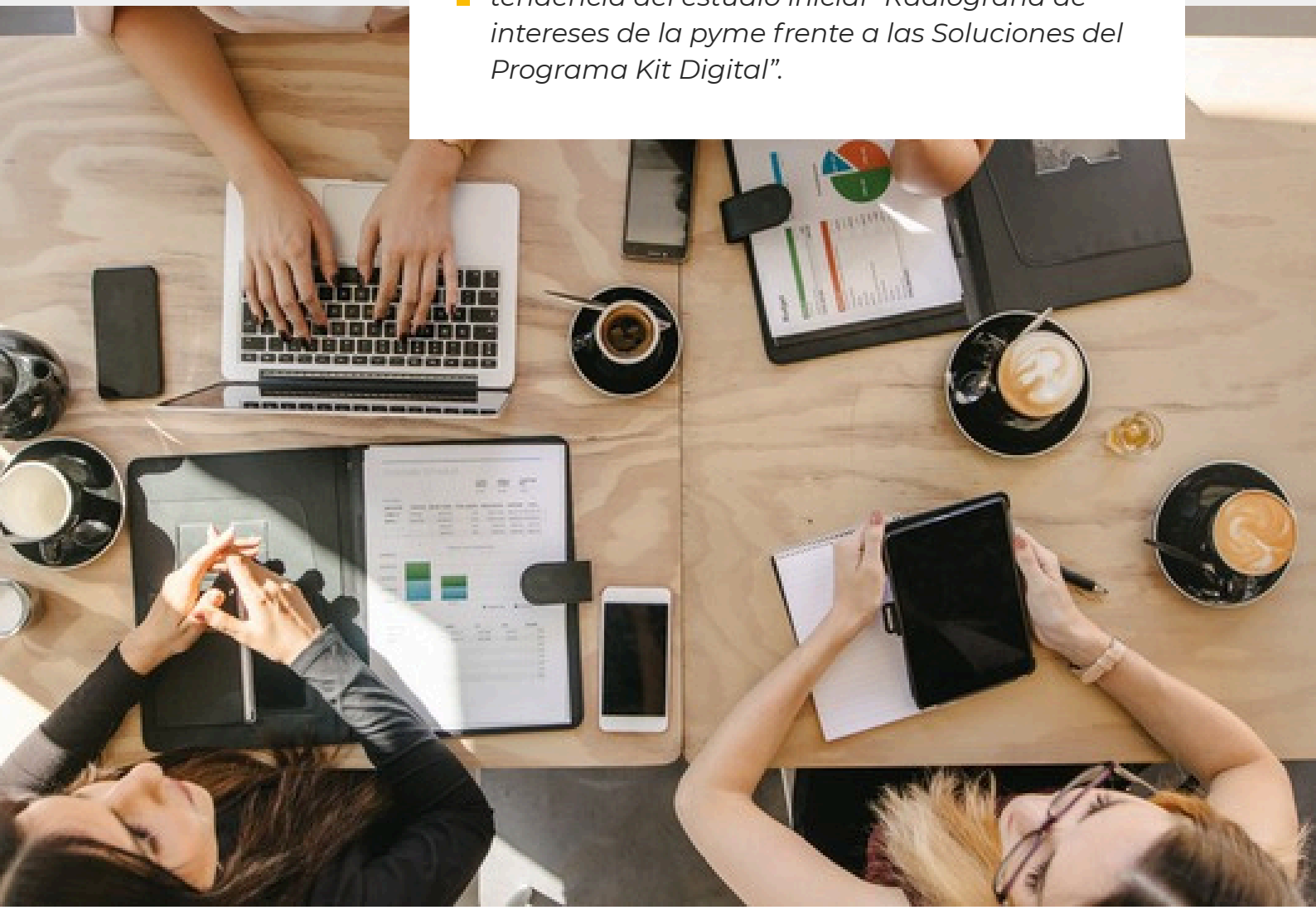
El presente estudio, titulado **"Radiografía de contratación de soluciones del Kit Digital"**, ha sido desarrollado por **Cosmomedia**, tecnológica especializada en la **implantación de soluciones digitales para pequeñas y medianas empresas**.

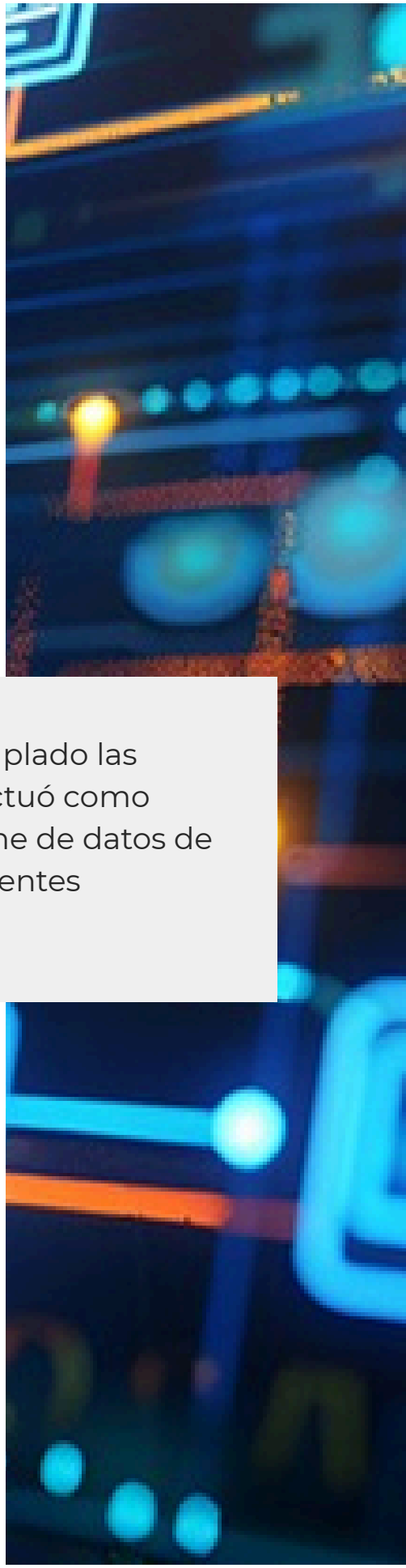
*La publicación de este análisis detallado está fechado en **noviembre de 2025**. Su objetivo era el de analizar los servicios formalizados dentro del catálogo de **Soluciones digitales del Programa Kit Digital**, lanzado por el Gobierno de España y financiado por la Unión Europea a través de los fondos Next-Generation.*

Muestra y alcance

El estudio ha analizado un total de **1.896 soluciones** formalizadas en Red.es. La muestra se centró exclusivamente en los siguientes rangos de empresas contemplados en el Programa: **Segmento I** (10-49 empleados), **Segmento II** (3-9 empleados) y **Segmento III** (0-2 empleados).

> *No se han contemplado los segmentos de empresas IV y V en la muestra, para seguir la tendencia del estudio inicial "Radiografía de intereses de la pyme frente a las Soluciones del Programa Kit Digital".*





Fuente de datos y limitación

Para asegurar la imparcialidad en la evaluación de los datos, **Cosmomedia solo ha evaluado aquellas empresas en las que ha actuado como Representante voluntario**.

Esta figura está contemplada por el Programa Kit Digital y permite tramitar la solicitud del Bono digital en nombre de cada empresa.

> Es importante destacar que no se han contemplado las empresas en las que Cosmomedia solo interactuó como **Agente digitalizador**, puesto que no se dispone de datos de todas las soluciones formalizadas con otros agentes digitalizadores.

Es decir, los datos analizados provienen de estadísticas de empresas gestionadas y figuran en el organismo oficial de Red.es.

Soluciones analizadas y metodología de análisis

El estudio incluyó el análisis de trece soluciones específicas formalizadas a fecha de **noviembre de 2025**:

Creación de página Web | **Creación de un E-commerce** | **Oficina virtual**

Gestión de Redes Sociales | **Inteligencia empresarial y analítica**

Gestión de clientes y proveedores | **Gestión de procesos**

Factura electrónica | **Comunicaciones seguras** | **Presencia avanzada**

Marketplace | **Puesto de trabajo seguro** | **Ciberseguridad**

*Metodológicamente, se ha establecido, por un lado, el **porcentaje de cada solución con respecto a cada segmento** (I, II y III). Además, se ha calculado el **porcentaje promedio de todos los segmentos** en cada solución, evaluando las desviaciones resultantes.*



Por último, la radiografía cotejó los **resultados de contratación final con el porcentaje promedio de preferencias de soluciones** recogido en la "Radiografía de intereses de la pyme frente a las Soluciones del Programa Kit Digital", estudio publicado por **Cosmomedia en el año 2022**, que analizó **574 empresas**, mediante encuesta online, para evaluar su preferencia frente al catálogo de soluciones digitales disponibles en el **Programa Kit Digital**.


Noviembre
2025
Radiografía de contratación de
SOLUCIONES DEL
KIT DIGITAL
cosmomedia.
digitalización para tu negocio
www.cosmomedia.es
comunicacion@cosmomedia.es

cosmomedia.
marketing digital para tu negocio



ANEXO

Radiografía de contratación de

SOLUCIONES DEL KIT DIGITAL

Comunidad Valenciana

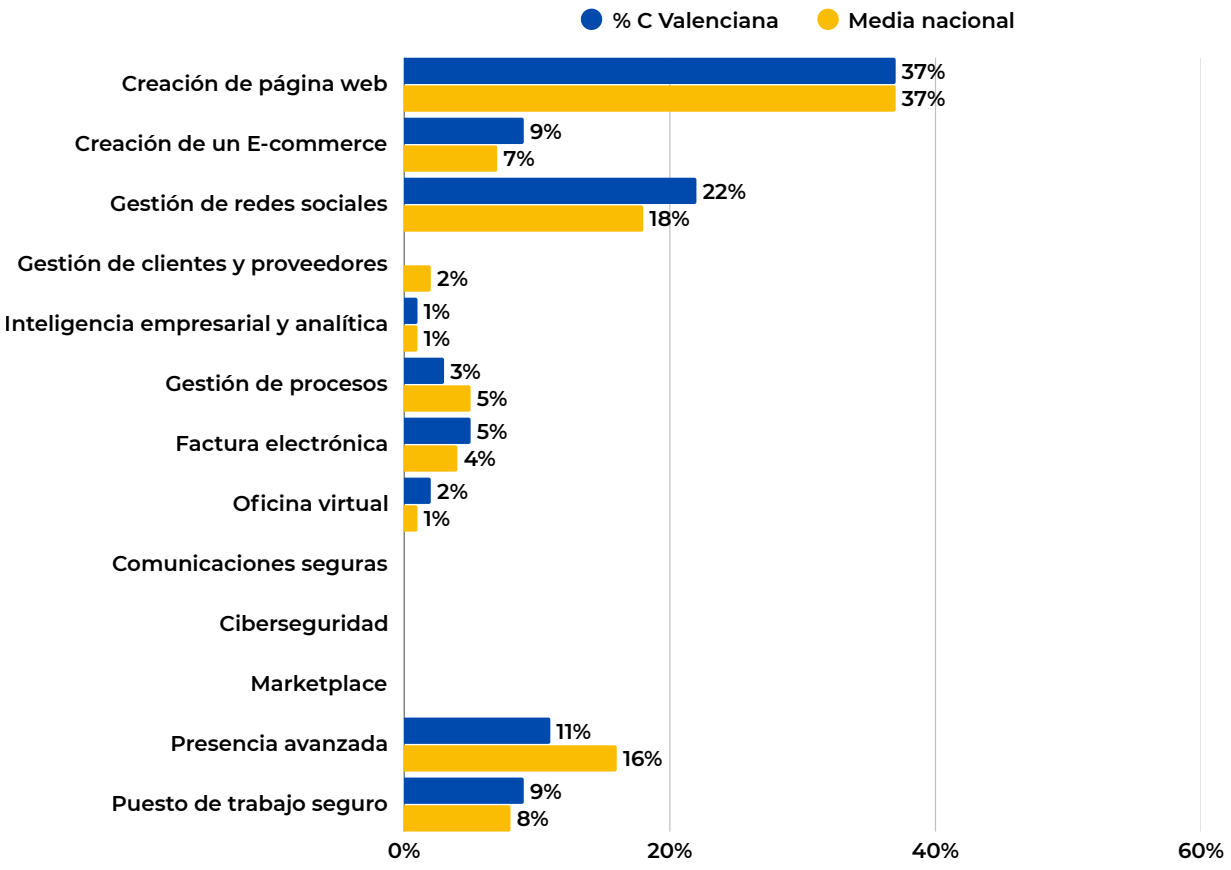
Dic/2025

Radiografía de contratación de soluciones del Kit Digital en la Comunidad Valenciana

En el caso de las empresas valencianas, la tendencia de contratación de soluciones del Kit Digital sigue el promedio general, situándose en el 79%.

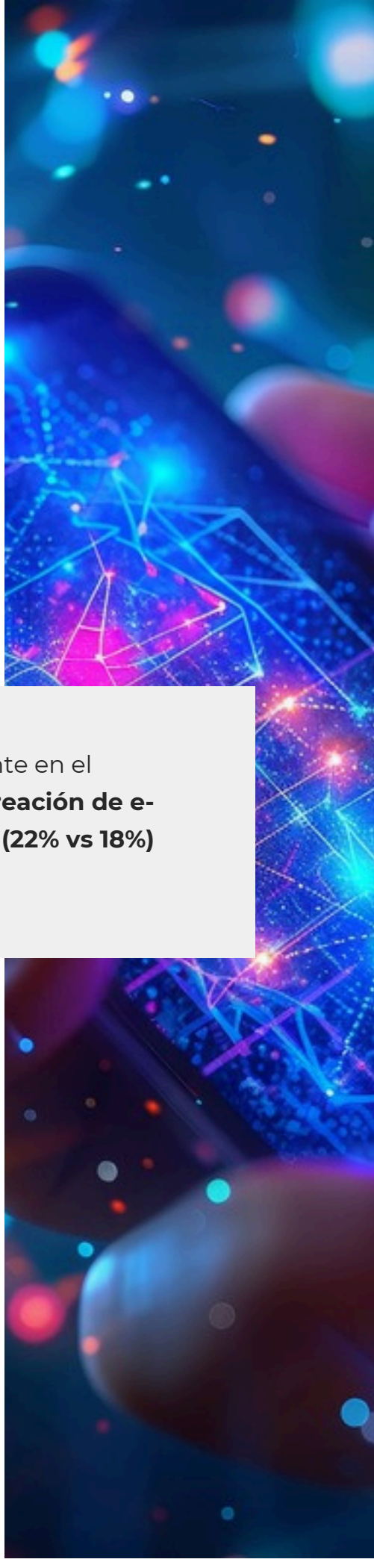
En términos generales, baja la contratación de las soluciones de gestión empresarial y la presencia de servicios de seguridad digital es nula. A continuación, desarrollamos las estadísticas por grupos de soluciones atendiendo a su tipología.

Radiografía de contratación de soluciones del Kit Digital en la Comunidad Valenciana



En la Comunidad Valenciana, las pymes y autónomos han optado en un 79% por soluciones relativas al marketing digital

Las soluciones de marketing digital **suponen el 79% de los servicios contratados por las empresas valencianas**. Este porcentaje se encuentra prácticamente en la media general, pero con variaciones en algunas soluciones.



> Mientras que Creación web se mantiene exactamente en el promedio general, con un 37%, l**as soluciones de Creación de e-commerce (9% vs 7%) y Gestión de redes sociales (22% vs 18%) superan a la media**.

Al contrario, **el servicio de Presencia avanzada en Internet tiene menos contrataciones** en la Comunidad Valenciana, con un 11% de formalizaciones, con respecto al promedio general, que se sitúa en el 16%.

En las soluciones de gestión empresarial destaca la nula contratación de Gestión de clientes

Los servicios o soluciones relativas a la gestión empresarial son secundarios en volumen de contrataciones. Si evaluamos la media del resto de regiones, **en la Comunidad Valenciana ha habido menos formalizaciones en soluciones de Gestión de clientes y Gestión procesos**.

Destaca especialmente Gestión de clientes, que no obtiene contrataciones, frente al 2% de promedio general. Al contrario, **Factura electrónica sube un punto**, situándose en el 5%, al igual que ocurre con Oficina virtual (2% frente al 1% general).



Las seguridad digital, asignatura pendiente para las empresas valencianas

Al igual que ocurre en el resto del país, las soluciones de ciberseguridad no registran captación por parte de empresas de la Comunidad.

Puesto de trabajo seguro, solución que se situaría entre las de gestión y ciberseguridad se sitúa prácticamente en la media, con un 9% frente al 8% general.

