



VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL



KIT
DIGITAL



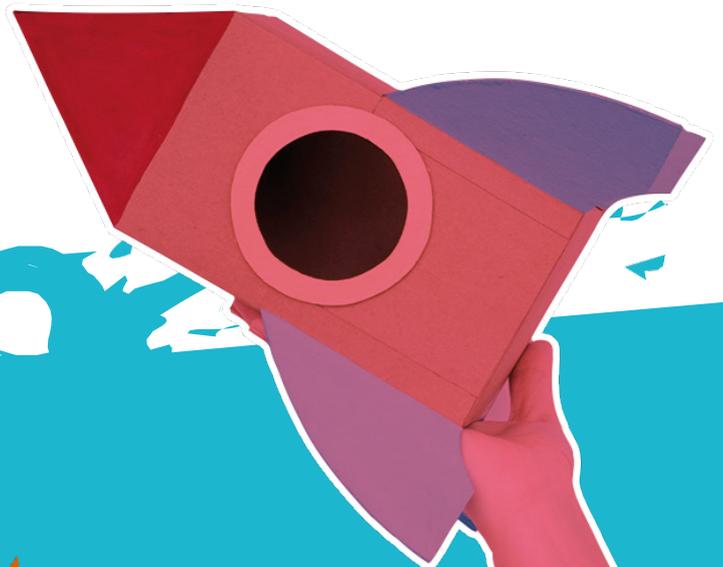
UNIÓN EUROPEA

GUÍA PARA SOLICITAR TU

Kit Digital

Proyecta Consultores TIC
Soluciones integrales para la
digitalización de empresas y autónomos

¡Es tu momento!



PROYECTA CONSULTORES

¿Quieres Digitalizar tu empresa?

¿Quieres digitalizar tu empresa? Presta atención, porque te traemos una guía con todo lo necesario para que puedas solicitar el Kit Digital, desde los requisitos y obligaciones que deben cumplir los negocios, hasta el proceso de ejecución del proyecto, las categorías subvencionables o el proceso a seguir si quieres pedir la ayuda.

Te asesoramos GRATIS

Índice

1. ¿Qué es el programa Kit Digital?
2. Guía para solicitar el Kit Digital
 - 2.1 Características del programa Kit Digital
 - 2.2 Requisitos para acceder a la subvención
 - 2.3 ¿Qué no se subvenciona?
 - 2.4 Obligaciones de las ayudas del Kit Digital
 - 2.5 Cuantía máxima de las ayudas por segmentos
 - 2.6 ¿Cuáles son las soluciones digitales?
 - 2.7 Categorías de las soluciones digitales, funcionalidades y servicios
3. ¿Cómo se solicita el Kit Digital?
 - 3.1 Procedimiento de ejecución del Kit Digital



#Kit_Digital

¿Qué es el Kit Digital?

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?



PROYECTA CONSULTORES

#1 ¿Qué es el Kit Digital?



El programa **Kit Digital** es una iniciativa impulsada por Red.es que busca incrementar la madurez digital de las empresas. Así, la subvención otorgará a los beneficiarios unos “bonos digitales” que pueden emplear para adquirir diversas soluciones digitales (comercio electrónico, redes sociales, páginas web, gestión automatizada de procesos, clientes...).

Por otro lado, existen diversos **agentes digitalizadores**, como **Proyecta Consultores TIC**, inscritos en el catálogo del Kit Digital y, para poder utilizar la cuantía del bono, los negocios o autónomos deberán escoger a uno o varios de ellos para que ejecuten e implanten las soluciones. Eso sí, aunque es posible llegar a un acuerdo con varios proveedores, solo se puede elegir a uno por categoría.

Con un presupuesto de más de 3.000 millones de euros, estas ayudas están financiadas por la Unión Europea a través de los fondos Next Generation EU. Además, forman parte del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno, así como la Agenda España Digital 2025 y el Plan de Digitalización de Pymes.

#1 ¿A quién va dirigido?

Existen 5 segmentos y su **fecha máxima de solicitud** varían según el nº de trabajadores:

Segmento I: entre 10 y menos de 50 empleados hasta el 31 de diciembre de 2024

Segmento II: entre 3 y menos de 10 empleados hasta el 31 de diciembre de 2024

Segmento III: entre 0 y menos de 2 empleados hasta el 31 de octubre de 2025

Segmento VI: entre 50 y menos de 100 empleados (pendiente de convocatorias)

Segmento V: entre 100 y menos de 250 empleados (pendiente de convocatorias)



PROYECTA CONSULTORES

#Kit_Digital

**Guía para solicitar
el Kit Digital**



PROYECTA CONSULTORES

#2.1 Características del programa

- Se trata de una ayuda *mínimis*.
- Concurrencia no competitiva, es decir, los bonos digitales se otorgan por orden de entrada (**SE CONCEDEN EL 100% DE LAS SOLICITUDES**).
- El plazo máximo de ejecución para la implementación de la solución es de 3 meses.
- Las soluciones escogidas pueden ser nuevas o mejorar las existentes.



#2.2 Requisitos para acceder a la subvención

- ◆ Ser autónomo o empresa con menos de 50 empleados.
- ◆ No pueden ser beneficiarios de las ayudas las personas físicas o jurídicas que sean agentes digitalizadores.
- ◆ Estar dado de alta en actividades económicas y cumplir con la antigüedad mínima que dicta la subvención (6 meses).
- ◆ No superar el importe máximo de las ayudas mínimis.
- ◆ Cumplir con lo establecido en la Ley General de Subvenciones.
- ◆ Estar al corriente de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.
- ◆ Realizar un “test de autodiagnóstico” en la plataforma Acelera Pyme para conocer el nivel de madurez digital.

#2.3 ¿Qué no se subvenciona?

- El IVA de la factura que recibirás de tu Agente Digitalizador, del cual te deducirás del 100%.
- Adquisición de productos superiores a las del mercado.
- Actuaciones que no respeten las normas de la Unión Europea en materia medioambiental y climática.
- IRPF o impuesto de sociedades, así como otros intereses, tributos o deudas, hardware, terrenos, soluciones de telecomunicaciones, conectividad a Internet, gastos financieros o de infraestructura y obra civil, entre otros.
- Gastos por la prestación de servicios de asesoría, consultoría o similares para obtener la ayuda del Kit Digital.



#2.4 Obligaciones de las ayudas Kit Digital

- El Agente Digitalizador debe presentar la justificación de las acciones realizadas, aportando la documentación correspondiente.
- Comunicar la obtención de otras ayudas o subvenciones, ya que no puede existir doble financiación para una misma actividad.
- Informar sobre las ayudas de *mínimis* que se han recibido en los dos ejercicios anteriores.
- No ser una empresa en crisis.
- No estar sujeto a una orden de recuperación pendiente.
- Firmar el Acuerdo de Prestación de Soluciones de Digitalización con los agentes digitalizadores inscritos en el programa.

Establecer medidas para evitar fraude y no causar daño significativo.

#2.5 Cuantía máxima de las ayudas por segmentos



El importe máximo del bono digital dependerá del tipo de segmento en el que se encuentre tu empresa:

Segmento I Entre 10 y 49 empleados	12.000 €
Segmento II Entre 3 y 9 empleados	6.000 €
Segmento III Entre 0 y 2 empleados	3.000 €
Segmento IV Entre 50 y 99 empleados	25.000 €
Segmento IV Entre 100 y 250 empleados	29.000 €

#2.6 ¿Cuáles son las soluciones digitales?

Las soluciones digitales del programa Kit Digital se dividen en un total de **12 categorías** y, dependiendo del segmento en el que se encuentre cada empresa, le corresponderá un importe u otro.

Por ejemplo, si como autónomo quieres adquirir la solución “gestión de redes sociales” tienes un máximo de 2.000€, mientras que, si tienes una empresa de entre 3 y 9 empleados, la cuantía máxima se sitúa en los 2.500€ para esa categoría o kit concretos. Quedándote un bono restante de 3.500€ para gastar en otro kit.

En este sentido, recuerda que **solo se puede escoger a un agente digitalizador por categoría y que tiene que estar inscrito en el catálogo del Kit Digital.**

Categorías de las soluciones digitales	Duración de la prestación del servicio	Segmento III. Autónomos o empresas de 1 o 2 empleados	Segmento II. Empresas de entre 3 y 9 empleados	Segmento I. Empresas de entre 10 y 49 empleados
Sitio web y presencia en Internet	12	2.000€	2.000€	2.000€
Comercio electrónico	12	2.000€	2.000€	2.000€
Gestión de redes sociales	12	2.000€	2.500€	2.500€
Gestión de clientes	12	2.000€ (1 usuario)	2.000€ (1 usuario)	4.000€ (3 usuarios)
Business Intelligence y analítica	12	1.500€ (1 usuario)	2.000€ (1 usuario)	4.000€ (3 usuarios)
Gestión de procesos	12	2.000€ (1 usuario)	3.000€ (3 usuarios)	6.000€ (10 usuarios)
Factura electrónica	12	1.000€ (1 usuario)	2.000€ (3 usuarios)	2.000€ (3 usuarios)
Servicios y herramientas de Oficina Virtual	12	250€/user (hasta 2 usuarios)	250€/user (hasta 9 usuarios)	250€/user (hasta 48 usuarios)
Comunicaciones seguras	12	125€/user (hasta 2 usuarios)	125€/user (hasta 9 usuarios)	125€/user (hasta 9 usuarios)
Ciberseguridad	12	125€/user (hasta 2 usuarios)	125€/user (hasta 9 usuarios)	125€/user (hasta 9 usuarios)
Presencia avanzada en internet	12	2.000€	2.000€	2000€
Marketplace	12	2.000€	2.000€	2.000€
Puesto de trabajo seguro	12	1.000€		

#2.7 Categorías de las soluciones digitales, funcionalidades y servicios

Sitio web



El principal objetivo de esta categoría es proporcionar a la empresa una página web que le ofrezca una mayor visibilidad y presencia en Internet.

Dominio. Alta de un nuevo dominio cuya titularidad sea de la pyme. El plazo de registro será de 1 año.

Hosting. Alojamiento de la web desarrollada durante un plazo mínimo de 12 meses.

- ◆ **Diseño de la página web** con una estructura mínima de 3 páginas o apartados (landing page, página de contacto, servicios...).
- ◆ **Posicionamiento básico en Internet.** Posicionamiento de la información básica de la empresa, contacto y perfil del negocio en los principales sites, directorios de empresas y profesionales o redes de negocio.
- ◆ **Optimización de la presencia en buscadores (SEO básico).** Análisis de palabras clave, SEO On-Page de 2 páginas, indexación y jerarquización del contenido.
- ◆ **Web responsive.** Las páginas webs tienen que estar diseñadas para adaptarse a cualquier dispositivo (móvil, tableta, ordenador...).
- ◆ **Accesibilidad.** El diseño debe cumplir con criterios de conformidad de nivel AA de las Pautas WCAG-2.1.
- ◆ **Autogestionable.** Se debe ofrecer una plataforma de gestión de contenidos para que los beneficiarios, de forma autónoma, puedan modificar el contenido de sus webs sin necesidad de recurrir al soporte de la empresa proveedora.

Comercio electrónico



Se trata de una categoría orientada a crear una página web de compraventa de productos y/o servicios, por lo que incluye una tienda online o ecommerce.

- **Creación de una tienda online y alta del catálogo de productos.** Los beneficiarios tendrán a su disposición un catálogo en la tienda online, donde estarán disponibles los productos, mediante su alta, importación o carga. Debe incluir la carga de al menos 100 referencias. Si la empresa no alcanza esta cifra puede ser menor.
- **Métodos de pago.** Configuración e integración de los métodos de pago.
- **Diseño responsive.** El ecommerce debe adaptarse a todo tipo de dispositivos.
- **Accesibilidad.** El diseño de la tienda online tiene que cumplir con los criterios de conformidad de nivel AA de las Pautas WCAG-2.1.
- ◆ **Posicionamiento básico en Internet.** Posicionamiento de la información básica de la empresa, contacto y perfil del negocio en los principales sites, directorios de empresas y profesionales o redes de negocio.

- ◆ **Optimización de la presencia en buscadores (SEO básico).** Análisis de palabras clave, análisis de la competencia, SEO On-Page de 2 páginas, indexación y jerarquización del contenido e informes trimestrales de seguimiento.
- ◆ **Autogestionable.** Plataforma autónoma para modificar los contenidos de forma autónoma.
- ◆ **Formas de envío.** Configuración e integración de los métodos de envío digital y físico de los productos del ecommerce del beneficiario.

Gestión de redes sociales



Categoría orientada a la promoción de las empresas beneficiarias en las redes sociales.

- **Social Media Plan.** Implementación de una estrategia de redes sociales alineada con la misión y visión de la empresa que sea relevante y conecte con los clientes potenciales y fidelice a aquellos usuarios que ya lo sean.
- **Monitorización de redes sociales.** Monitorización y control periódico a través de métricas de referencia del impacto de las acciones para cuantificar los resultados y comprobar que si se cumple la estrategia.
- **Optimización de la red/Auditoría Social Media.** Análisis de los diferentes canales sociales para optimizar el rendimiento.
- **Gestión de una red social.** Administración de, al menos, una red social.
- **Publicación de posts semanales.** Publicación de un mínimo de 4-8 entradas (posts) mensuales.



Gestión de clientes y/o proveedores



Con esta categoría se busca digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con clientes.

Con el programa Kit Digital se financian unas horas de trabajo. En este sentido, las empresas que pertenezcan al **Segmento I tendrán un total de 40 horas de parametrización**, mientras que aquellas que se encuentren en el **Segmento II y Segmento III dispondrán de 30 horas de parametrización**.

- ◆ **Gestión de clientes.** Almacenar y permitir la consulta de datos de cada cliente desde su alta como oportunidad de negocio y la simulación de compra o de contratación de productos y/o servicios.
- ◆ **Gestión de clientes potenciales (leads).** La solución adoptada debe permitir que se den de alta nuevos leads, ya sea de forma manual o mediante la importación de un fichero. Además, los datos asociados a los leads deben permitir la gestión comercial de los mismos con el fin de convertirlos en clientes. Finalmente, tiene que incluir la funcionalidad de parametrización de reglas de negocio para la asignación de leads.
- ◆ **Gestión de oportunidades.** Gestión de todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío de ofertas y presupuestos al cliente potencial o lead. Además, debe poderse comprobar el estado de cada oportunidad (en análisis, en negociación, ganadas, canceladas...).
- ◆ **Acciones o tareas comerciales.** La solución debe permitir crear acciones y tareas comerciales tanto de forma manual como automática.
- ◆ **Reporting, planificación y seguimiento comercial.** La solución debe ofrecer la posibilidad de realizar un seguimiento mediante indicadores (KPI'S), listado de oportunidades y otros con diferentes niveles de agregación de información en función del perfil de la empresa. Además, tiene que incluir la opción de generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (productos, cotizaciones...) y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Asimismo, estos informes tienen que mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.
- ◆ **Alertas.** Visualización de alertas de clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes...).



- ◆ **Gestión documental.** Inclusión de un software para la gestión centralizada de la documentación capaz de insertar y/o vincular documentos.
- ◆ **Diseño responsive.** La interfaz debe adaptarse a todo tipo de dispositivos.
- ◆ **Integración con diversas plataformas.** Disponibilidad de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de la empresa beneficiaria.

Business Intelligence y analítica



BI y analítica es una categoría que pretende mejorar el proceso de toma de decisiones a través de la analítica. Además, al igual que en el caso anterior (gestión de clientes y/o proveedores), se financian unas horas de trabajo:



Segmento I
(10-menos de 50 empleados)
70 horas de parametrización



Segmento II
(3-menos de 10 empleados)
40 horas de parametrización



Segmento II
(0-menos de 3 empleados)
30 horas de parametrización

¿Y qué incluye?

- ◆ **Integración de datos con otras bases de datos.** La solución debe permitir el acceso a otras bases de datos y la realización de comparaciones con los datos expuestos.
- ◆ **Almacenamiento de datos.** Debe proporcionar, al menos, una capacidad de almacenamiento de 1GB por usuario.
- ◆ **Creación de paneles de datos estructurados y visuales.** La solución tiene que permitir la creación de datos personalizados con datos relevantes y distintas formas de visualización.
- ◆ **Exportación de datos.** Exportación de datos a imágenes o documentos Excel, creando sinergias y compatibilidades con otros programas que utilicen las empresas beneficiarias.

Servicios de oficina virtual



Esta categoría tiene como objetivo implantar soluciones interactivas y funcionales en los negocios para optimizar la colaboración con sus empleados.

- ◆ **Colaboración en equipos de trabajo.** La solución permitirá una gestión ágil y eficiente de los equipos para desarrollar proyectos de forma colaborativa, compartir recursos y/o conocimientos, dotar de herramientas para la interacción de los equipos en los procesos de ideación y resolución de problemas, así como la configuración y personalización de flujos de trabajo, tareas...
- ◆ **Almacenar y compartir archivos.** La solución debe ofrecer al menos 1 TB de almacenamiento.
- ◆ **Compatibilidad con dispositivos móviles.**
- ◆ **Calendario y agenda.**

Gestión de procesos



Su objetivo es digitalizar y/o automatizar diversos procesos de la empresa relacionados con aspectos operativos y productivos.

Esta solución cuenta con las siguientes horas de parametrización:



Segmento I

(10-menos de 50 empleados)

60 horas de parametrización



Segmento II

(3-menos de 10 empleados)

45 horas de parametrización



Segmento II

(0-menos de 3 empleados)

45 horas de parametrización

Por otro lado, sus funcionalidades son las siguientes:

- ◆ **Digitalización y/o automatización de procesos y flujos de trabajo.** La solución debe ofrecer la posibilidad de digitalizar y/o automatizar procesos como:
 - ⚡ **Contabilidad/finanzas.** Gestión de activos, cuentas por cobrar/pagar, generación de cierres y balances...
 - ⚡ **Facturación.** Automatización de los procesos de facturación como por ejemplo la generación de presupuestos, albaranes y facturas.
 - ⚡ **Proyectos.** Optimización de recursos, control de presupuestos, costes, estimaciones...
 - ⚡ **Inventario.** Niveles de stock, envíos, distribuciones, cancelaciones, devoluciones...
 - ⚡ **Compras y pagos.** Gestión de pedidos de compra y pagos.
 - ⚡ **Recursos humanos.** Gestión de las nóminas, de los recursos humanos...
 - ⚡ **Logística.** Gestión de flotas y rutas, entre otros.
- ◆ **Actualizable.** Debe ser actualizable con nuevas versiones.
- ◆ **Escalable.** Debe adaptarse al crecimiento de la empresa o a los cambios de la estructura empresarial.
- ◆ **Integración con otras plataformas.** Disponibilidad de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas.

Factura electrónica



Una solución pensada para digitalizar el flujo de emisiones de facturas a los clientes. Por otro lado, cuenta también con unas horas de parametrización establecidas.



Segmento I

(10-menos de 50 empleados)

10 horas de parametrización



Segmento II

(3-menos de 10 empleados)

10 horas de parametrización



Segmento III

(0-menos de 3 empleados)

5 horas de parametrización

¿Sus funcionalidades?

- ◆ **Facturas en formato estructurado.** Posibilidad de emitir facturas en formatos estructurados, al menos en formato FACTURA-E, para facilitar su tratamiento automatizado.
- ◆ **Facturas ilimitadas.** Capacidad de emitir un número ilimitado de facturas.
- ◆ **Clientes ilimitados.** Capacidad de enviar facturas a un número ilimitado de clientes.
- ◆ **Productos o servicios ilimitados.** La solución debe permitir la creación de un número ilimitado de productos y/o servicios facturables dentro del catálogo.
- ◆ **Envío de facturas por correo electrónico.** La solución debe permitir el envío de las facturas por correo electrónico.
- ◆ **Personalización de facturas.** Las facturas deben ser personalizables, incluyendo la selección del logotipo.
- ◆ **Copia de seguridad periódicas.** Realización de copias de seguridad periódicas con posibilidad de, al menos, periodicidad diaria.
- ◆ **1 GB de almacenamiento/Histórico de facturas.** Capacidad de almacenamiento de al menos 1GB para las facturas.
- ◆ **Integración con otras soluciones.** Disponibilidad de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas, así como la opción de la carga de datos de forma manual.
- ◆ **Control de vencimiento de las facturas.**

Comunicación segura



Esta categoría tiene como objetivo garantizar la seguridad de las conexiones entre los dispositivos de los trabajadores y la empresa.

- **SSL.** Protocolo de capa de sockets seguros, creando una conexión segura y cifrada.

- ◆ **Cifrado de extremo a extremo.** Comunicaciones cifradas en la totalidad del recorrido para prevenir ataques.
- ◆ **Logs de conexión.** Se debe mantener un registro de los dispositivos que se han conectado a la red privada de las empresas beneficiarias.
- ◆ **Control de acceso.** La solución debe permitir la conexión a la red privada de la pyme y solo a los dispositivos que autorice la empresa beneficiaria.
- ◆ **Dispositivos móviles.** Se podrá hacer uso de esta solución desde dispositivos móviles.
- ◆ **Configuración inicial y actualizaciones de seguridad.** La solución ofrecerá una configuración inicial para poder usarlo correctamente, con las respectivas actualizaciones de formas de malware y otros datos para la detección de amenazas. Del mismo modo, también debe proveer de las actualizaciones de software de seguridad periódicas requeridas.

Ciberseguridad



El fin de esta categoría es proporcionar seguridad básica y avanzada para los dispositivos de los empleados de la empresa.

- ◆ **Antimalware.** La solución debe proporcionar una herramienta que analice el dispositivo de la empresa, su memoria interna y los dispositivos de almacenamiento externos.
- ◆ **Antispyware.** La solución debe proveer de una herramienta para detectar y evitar el malware espía.
- ◆ **Correo seguro.** La solución tiene que ofrecer 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 que sirvan para robar credenciales.
- ◆ **Navegación segura** que incluya control de contenidos y *antiadware* para evitar anuncios maliciosos.
- ◆ **Análisis y detección de amenazas** que permitan conocer el comportamiento de las amenazas conocidas y nuevas.

- ◆ **Monitorización de la red** con herramientas que analicen el tráfico de red y alerten a las empresas de las amenazas.
- ◆ **Configuración inicial y actualizaciones de seguridad.** La solución ofrecerá una configuración inicial para poder usarlo correctamente, con las respectivas actualizaciones de formas de malware y otros datos para la detección de amenazas. Del mismo modo, también debe proveer de las actualizaciones de software de seguridad periódicas requeridas.
- ◆ **Requisitos especiales de formación.** La solución proporcionará una formación para la configuración del software de seguridad. Asimismo, dotará a las empresas beneficiarias de un kit de concienciación en ciberseguridad para complementar la solución con habilidades de firewall humano.

Puesto de trabajo seguro (ordenador o portátil)

Si tienes una microempresa **perteneciente al segmento III (entre 0 y 2 empleados)**, el principal objetivo de esta categoría es proporcionarte un puesto de trabajo seguro con el fin de potenciar o mejorar tu productividad.

- ◆ Recibirás un dispositivo de hardware que deberá incluir integrado el producto, una licencia y un encriptado/cifrado en reposo que asegure la privacidad de los datos y documentos almacenados en el dispositivo.
- ◆ Este dispositivo podrá ser un ordenador portátil o de sobremesa nuevo del catálogo de equipos certificados por Red.es, dicho **catálogo puedes recibirlo por email solicitándolo a [Proyecta Consultores TIC](#)**.



Te asesoramos GRATIS



PROYECTA CONSULTORES

#Kit_Digital

¿Cómo se solicita?



PROYECTA CONSULTORES

#3 ¿Cómo se solicita el Kit Digital?

La solicitud se realizará a través de un **formulario automatizado** en la sede electrónica (necesitas certificado digital), que estará accesible en la página de Acelera Pyme. Puede llevarlo a cabo la propia empresa, su representante legal o voluntario previa autorización o bien **mediante Projecta Consultores TIC donde le guiaremos en todos los pasos.**

Además, el solicitante tendrá que autorizar, entre otros, la cesión de datos a las administraciones públicas y organismos europeos. Del mismo modo, deberá presentar una declaración responsable, acreditar su inscripción en el censo de profesionales y retenedores o proporcionar una autorización para acreditar que se encuentra al corriente de pagos con la Seguridad Social y la AEAT.



#3.1 Procedimiento de ejecución del Kit Digital

Si te conceden la subvención del Kit Digital, es importante que escojas qué soluciones deseas.

Además, también es el momento de elegir a uno o varios agentes digitalizadores para su implementación y formalizar, en un **plazo máximo de 6 meses** desde la notificación de concesión, el Acuerdo de Prestación de Soluciones de Digitalización. Por supuesto, puedes formalizar acuerdos hasta agotar el importe de la ayuda.

1º fase. Tiene un plazo máximo de **3 meses** desde que se firma el Acuerdo de Prestación de Soluciones de Digitalización. Durante esta primera fase se realiza la implementación y el desarrollo de la solución, así como la **factura por parte del agente digitalizador y el pago de los posibles gastos no subvencionables por parte del beneficiario.** Del mismo modo, conviene destacar que el pago del bono se efectúa directamente al agente digitalizador, por lo que la empresa debe ceder los derechos de cobro en esta fase.

2º fase. Cuenta con un plazo máximo de **12 meses** desde la emisión de la factura. En esta segunda fase se seguirá ejecutando el proyecto.

#Kit_Digital

¡¡ Despega este 2025 !!

Te asesoramos GRATIS

hola@e-proyecta.es

www.e-proyecta.es

978 605 366

667 536 000



PROYECTA CONSULTORES