

José Luis del Campo · Antonio Blanco



Kit Digital en la España rural

cuando subvencionar la digitalización
no crea sector TIC local

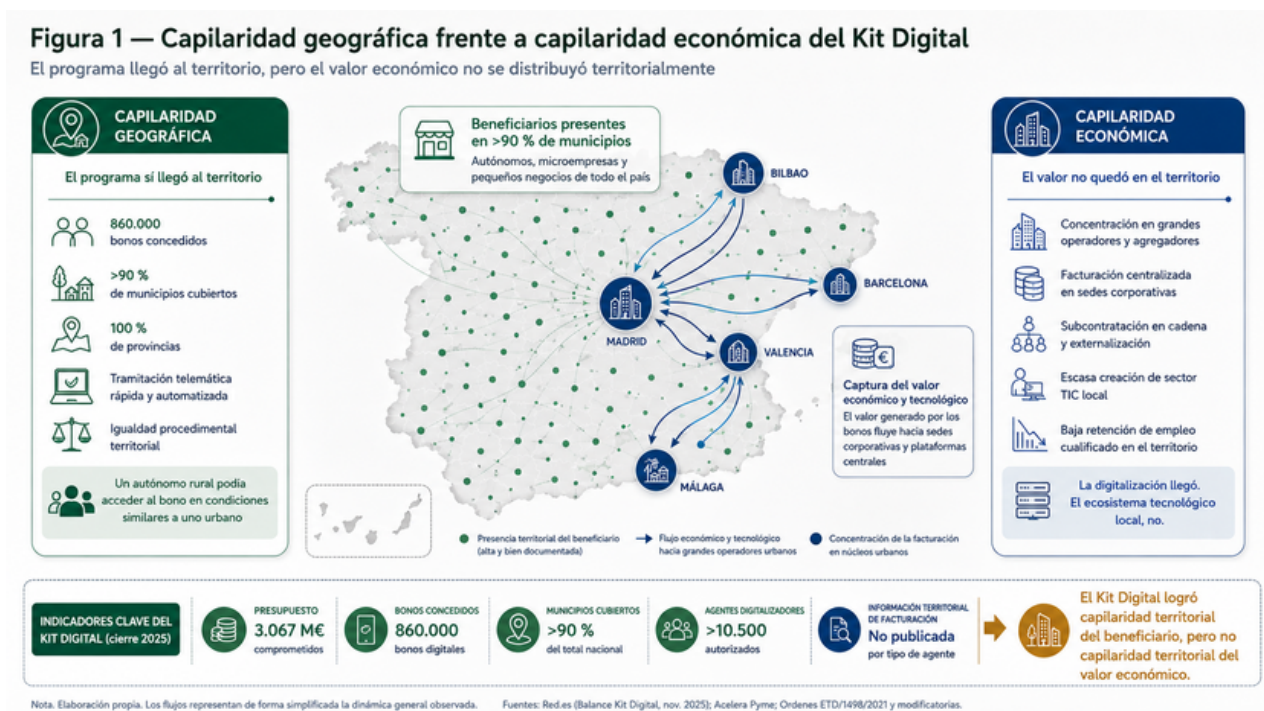


Qué es este documento

- El análisis examina el cierre del programa Kit Digital con datos oficiales de Red.es a noviembre de 2025: 860.000 ayudas concedidas, 3.067 millones de euros comprometidos y cobertura del 100% de las provincias y más del 90% de los municipios españoles.
- El enfoque distingue entre capilaridad geográfica del programa (alta y documentada) y capilaridad económica (ausencia de información oficial desagregada sobre dónde se factura realmente cada euro), reconstruyendo la dinámica territorial a partir de evidencia sectorial indirecta.
- No se plantea como rechazo al programa ni a la digitalización empresarial subvencionada, sino como examen riguroso del diseño concreto del Kit Digital y sus consecuencias para el tejido tecnológico de la España rural, donde la digitalización era más urgente.
- Su finalidad es trasladar al debate público la diferencia entre digitalizar microempresas una por una y construir un ecosistema de proveedores tecnológicos territorializados, capaz de mantener viva la transformación digital cuando se agoten los fondos europeos.
- Las conclusiones se cierran con la síntesis transversal de los tres artículos de la serie y las cuatro líneas de corrección que recorren el conjunto de la trampa de la cohesión en el tramo final del Plan de Recuperación.

El programa llegó casi a todas partes

Pero cubrir el mapa no es lo mismo que construir sector



El Kit Digital alcanzó al cierre del programa 860.000 ayudas concedidas, 755.000 ya ejecutadas y más de 10.500 agentes digitalizadores autorizados, con tramitación íntegramente telemática y resolución del bono en tres o cuatro semanas.

La capilaridad geográfica es real y notable: un autónomo de Albarracín o de Sayago pudo solicitar su bono en condiciones procedimentales idénticas a las de un autónomo de Madrid o Barcelona, lo que constituye un avance genuino en igualdad de acceso administrativo.

La capilaridad económica es algo distinto: significa que el valor económico de la operación —facturación, empleo cualificado, conocimiento técnico transferido— se distribuye territorialmente de forma equilibrada. Esa segunda dimensión es la que importa para la cohesión y la que no se está midiendo.

Red.es no publica información desagregada sobre qué porcentaje de los 3.067 millones fue facturado por grandes operadoras, qué porcentaje por agregadores nacionales y qué porcentaje por proveedores locales radicados en el territorio donde se prestó el servicio.

La opacidad informativa es parte del problema: sin esos datos, la evaluación territorial del programa depende de evidencia indirecta procedente del sector tecnológico, las asociaciones profesionales y las quejas públicas de los pequeños agentes digitalizadores.

Las barreras que decidieron el resultado

Cómo los umbrales de acceso configuraron el catálogo de proveedores

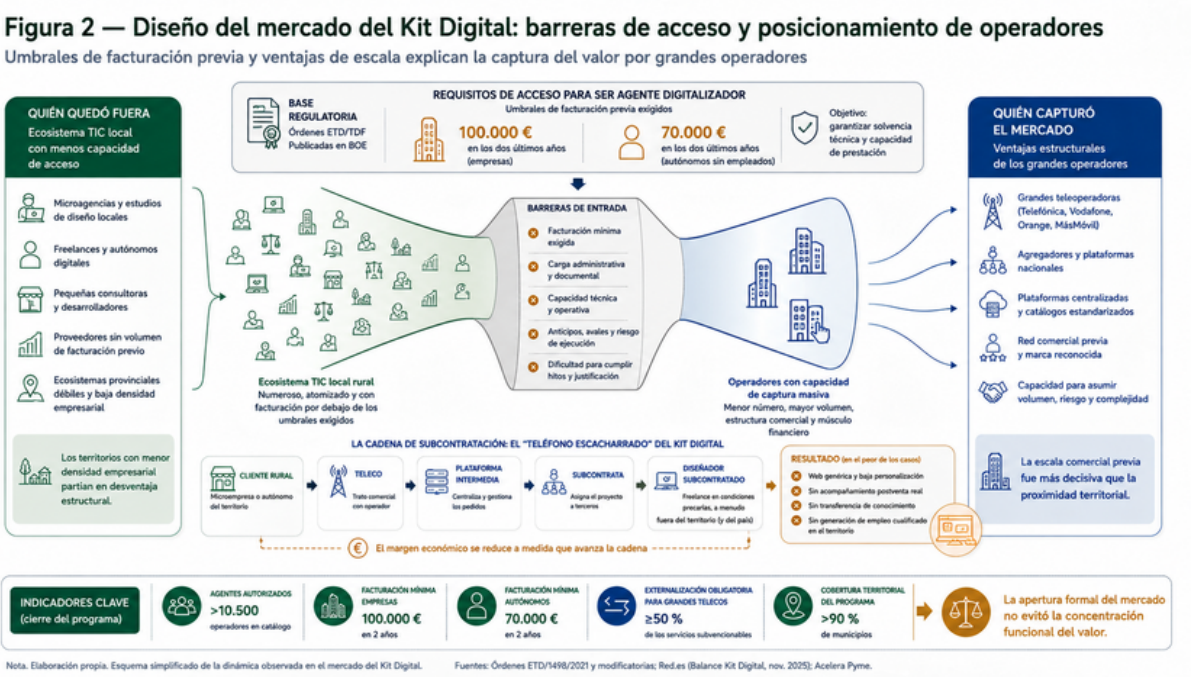
Convertirse en agente digitalizador exige acreditar 100.000 euros de facturación previa en dos años para empresas y 70.000 euros en dos años para autónomos sin empleados, umbrales que operan como barrera infranqueable para freelances, estudios pequeños y agencias unipersonales del medio rural.

Cuando el bono medio del segmento principal es de 3.000 euros, exigir al proveedor una facturación previa diez o veinte veces superior introduce una asimetría difícil de justificar y sesga el catálogo hacia operadores radicados en capitales de provincia o grandes ciudades.

Las grandes operadoras de telecomunicaciones —Telefónica, Vodafone, Orange y MásMóvil, hoy MásOrange— entendieron desde el principio el Kit Digital como oportunidad doble: ampliar su cartera de servicios para pymes y fidelizar a sus clientes de conectividad por la vía del subsidio público.

El Gobierno estableció que las grandes telecos debían externalizar al menos el 50% de sus servicios subvencionables, medida que operó como freno parcial pero no impidió su consolidación como canal principal de tramitación en los segmentos de menor cualificación tecnológica del beneficiario.

La dinámica resultante es el llamado teléfono escacharrado del Kit Digital: el cliente habla con un comercial de la teleco, que externaliza a una plataforma intermedia, que asigna el desarrollo a un subcontratado en condiciones precarias, frecuentemente fuera del territorio del beneficiario.



Tres lecciones para los próximos programas

Lo que el Kit Digital deja como aprendizaje

Bonificar la proximidad del proveedor: ampliar el importe del bono cuando se contrata con un proveedor radicado en la provincia o comarca del beneficiario, reservar un porcentaje del presupuesto para operaciones con proveedores locales certificados o articular bonos específicos para zonas de Reto Demográfico.

Adaptar los umbrales de acceso al lado de la oferta: establecer requisitos diferenciados por tipología de servicio y dimensión territorial, con criterios más accesibles para profesionales autónomos del sector tecnológico que operen exclusivamente en zonas de baja densidad empresarial.

Reconocer la experiencia previa demostrable como sustituto parcial de la facturación bruta y articular procedimientos simplificados de homologación para pequeños estudios y agencias con cartera de clientes locales acreditada.

Transparencia obligatoria sobre la distribución territorial del valor: publicar periódicamente información desagregada sobre la procedencia de los agentes digitalizadores que han facturado servicios, por tipología y por sede provincial del proveedor.

El Portal Kit Digital 360° anunciado por Red.es en noviembre de 2025 podría resolver la opacidad informativa actual, si la información publicada incluye efectivamente desagregación por tipo y sede del agente digitalizador; compromiso administrativo pendiente de verificación.



Tres paradojas, una misma lógica

El arco analítico de la serie NGEU rural

Artículo 1 (paradoja de ejecución): las comunidades del clúster rural ejecutan los fondos europeos cinco coma cuatro puntos porcentuales por encima de las urbanas, pero no convergen en PIB per cápita; el efecto sustitución del sector público autonómico oculta una transformación productiva que no se está produciendo.

Artículo 2 (paradoja verde): Aragón produce el 195% de su demanda eléctrica y Castilla y León supera el 175%, pero los grandes adjudicatarios del PERTE ERHA son las mismas siete u ocho empresas con sedes corporativas en Madrid, Bilbao y Barcelona; la fiscalidad local captura apenas el 4% del valor generado.

Artículo 3 (paradoja digital): el Kit Digital cubre el 100% de las provincias y más del 90% de los municipios, pero los umbrales de facturación previa exigidos al proveedor han dejado fuera al tejido tecnológico local y la facturación se ha concentrado en grandes operadoras y agregadores nacionales.



Los tres ámbitos comparten la misma estructura subyacente: la transferencia de capital al territorio rural se produce con éxito, mientras la transferencia de capacidad —retención de valor añadido, generación de empleo cualificado local, construcción de sector productivo sostenible— queda sistemáticamente comprometida por el diseño concreto de los instrumentos.

Es la trampa de la cohesión que da nombre a la serie: una arquitectura financiera diseñada con el objetivo declarado de reducir desigualdades territoriales que, en su despliegue concreto, opera como mecanismo que las consolida bajo apariencia de neutralidad técnica.

Conclusiones y cuatro líneas para el tramo final del plan

El Kit Digital ha digitalizado a casi un millón de pequeñas empresas españolas, pero no ha construido el sector tecnológico local que esas empresas necesitarán para mantener vivo el avance digital cuando se agoten los fondos europeos.

Las cuatro recomendaciones que recorren la serie son operacionalizables sin reforma legislativa profunda: transferencia de capacidad antes que de capital mediante una unidad nacional de asistencia técnica gratuita; rural proofing ex ante en todas las convocatorias con impacto territorial significativo.

Cláusulas vinculantes de cadena de valor local en los grandes PERTE de renovables, hidrógeno y agroalimentación, con requisitos verificables de localización territorial de la I+D y los servicios auxiliares.

Bonificación de la proximidad y adaptación de umbrales en futuros programas de digitalización, con reserva de presupuesto para operadores territoriales y criterios de acceso ajustados a la realidad económica del sector en zonas de baja densidad.

La conversación pública sobre qué clase de cohesión territorial queremos construir con los recursos extraordinarios que la Unión Europea ha puesto sobre la mesa todavía no ha empezado, y empezarla es la tarea que queda.

Nota metodológica y de replicabilidad

Este análisis se plantea como aproximación divulgativa con base metodológica, orientada a trasladar al debate público la diferencia entre digitalizar microempresas y construir sector tecnológico territorializado sostenible.

El marco interpretativo del Kit Digital —capilaridad geográfica frente a económica, barreras de acceso al lado de la oferta, opacidad sobre la captura territorial del valor— es replicable en cualquier programa público de subvención al consumo de servicios profesionales financiado con fondos europeos.

Las conclusiones se basan en datos oficiales de Red.es al cierre del programa y en evidencia sectorial indirecta, hasta que el Portal Kit Digital 360° permita verificación auditada de la distribución territorial del valor.

