

# Sophos y el Kit Digital: fortaleciendo la ciberseguridad en las pymes españolas

El Kit Digital es una iniciativa que busca apoyar a las pymes y autónomos en su proceso de transformación digital. A través de ayudas económicas, el programa facilita la implementación de herramientas digitales para mejorar la competitividad y eficiencia de las empresas, tales como la creación de sitios web, el comercio electrónico y la gestión de redes sociales. En 2024, el Kit Digital se amplió para incluir más áreas de digitalización, destacando la ciberseguridad, un aspecto clave para las pymes. Empresas como Sophos y su canal juegan un papel importante al ofrecer soluciones de seguridad y formar a los agentes digitalizadores que ayudan a las pymes a identificar y protegerse contra las ciberamenazas.

*Barbara Madariaga*

El Kit Digital es una iniciativa del gobierno español destinada a impulsar la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas y autónomos. Este programa, incluido en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España, se lanzó en 2021 con el objetivo de proporcionar ayudas económicas para la implementación de herramientas digitales que permitan a las empresas mejorar su competitividad y eficiencia en un entorno cada vez más digitalizado. En una primera fase, el programa otorgaba subvenciones que cubrían diversas áreas, como la creación de páginas web, el comercio electrónico y la gestión de redes sociales.

Según datos del Ministerio de Transformación Digital y de la Función Pública, el Kit Digital ha mostrado resultados positivos en la digitalización de las pymes españolas. En sus primeros años de implementación, más de 600.000 pequeñas y medianas empresas se han beneficiado de estas ayudas, lo que se traduce en una



Fernando Casares, responsable de distribución y MSP de Sophos Iberia

mejora de sus capacidades digitales y contribuyendo a su crecimiento y adaptación a los nuevos desafíos del mercado. Las áreas que más se han beneficiado de este programa incluyen el desarrollo de sitios web y tiendas online, la optimización de la presencia en redes sociales,

y la adopción de herramientas para la gestión de la relación con el cliente (CRM) y la contabilidad digital.

Fernando Casares, responsable de distribución y MSP de Sophos Iberia, confirma que el Kit Digital "sí está cumpliendo los objetivos", aunque todavía queda mucho camino por recorrer, sobre todo en lo que respecta al sector de la ciberseguridad. "Todavía quedan muchas empresas sin proteger".

### **Ampliación del Kit Digital**

En 2024, el Kit Digital experimentó una ampliación significativa, con la intención de llegar a más pymes y autónomos de diferentes sectores. La ampliación incluyó un aumento en el presupuesto destinado a las ayudas, así como una expansión de las áreas de digitalización cubiertas, incorporando nuevas soluciones tecnológicas en áreas clave como la ciberseguridad, la inteligencia artificial y la automatización de procesos. Además, se introdujeron nuevos tra-

## El Kit Digital ofrece medidas de ciberseguridad para pymes, como servicios gestionados, protección contra *ransomware*, soluciones de *firewall* y antivirus, y auditorías de seguridad

mos de ayudas, con el fin de facilitar el acceso al programa de más empresas.

“Si bien la mayoría de las pymes tiene menos de 50 empleados, también existen empresas de 60, 70 u 80 trabajadores que siguen siendo pymes y, por tanto, también necesitan ese apoyo”, señala Fernando Casares. “Era necesario aumentar la cuantía de las ayudas, y ahora éstas pueden llegar hasta los 29.000 euros, una cifra considerable, especialmente para acceder a tecnologías que tal vez las empresas más pequeñas no consideraban imprescindibles. En nuestro caso, por ejemplo, los servicios de ciberseguridad gestionada no tendrían tanto sentido para empresas de menos de 50 empleados, pero a partir de esa cifra, definitivamente es fundamental contar con el soporte adecuado para proteger la empresa”.

### **Ciberseguridad, asignatura pendiente de las pymes**

La situación de la ciberseguridad en las pymes españolas sigue siendo preocupante. Así lo confirma la Agencia Española de Protección de Datos, que destaca que, en 2023, el 43 % de estas empresas no contaba con medidas de seguridad adecuadas para protegerse contra las ciberamenazas.

Fernando Casares reconoce que “al final, la ciberseguridad es algo que no se ve. La ventaja o desventaja es esa: no se percibe de manera inmediata. Sabes que los ataques están ahí, que ocurren todos los días. Sin embargo, hasta que no afecta directamente a una pyme, ésta no es plenamente consciente de la necesidad real de protegerse”.

En este sentido, el directivo de Sophos Iberia reconoce el esfuerzo realizado a través del Kit Digital para incrementar los niveles de protección de las pymes, así como el papel de los *partners*, conocidos como agentes digitalizadores, quienes ayudan a las empresas a identificar sus puntos más débiles en ciberseguridad y a implementar mejoras. No hay que olvidar que la vulnerabilidad de las pymes frente a los ciberataques pone en riesgo tanto su continuidad operativa como la protección de los datos de sus clientes, lo que subraya la urgente necesidad de fortalecer sus capacidades en ciberseguridad, un área clave para garantizar su competitividad y sostenibilidad en el entorno digital actual.

El Kit Digital ofrece varias medidas en materia de ciberseguridad para las pymes, inclu-

yendo servicios de ciberseguridad gestionada, protección frente a *ransomware*, soluciones de *firewall* y antivirus, y auditorías de seguridad para identificar vulnerabilidades. Además, proporciona formación y concienciación a los empleados sobre las mejores prácticas de seguridad digital, ayudando a reducir los riesgos derivados de errores humanos. Estas medidas buscan fortalecer la protección de los sistemas y los datos de las empresas frente a las crecientes amenazas cibernéticas. Para Fernando Casares, esta propuesta “une todas las áreas que necesita un usuario para estar protegido. Se ha combinado la protección de los dispositivos con la seguridad del correo electrónico, y, además, incluye una capacitación para los usuarios, animándolos a no abrir correos fraudulentos y a estar atentos a lo que ocurre en los correos electrónicos o en las páginas web. Esto les permite tener una visión global de la ciberseguridad, y con las herramientas adecuadas, podrán gestionarlo de manera efectiva”.



Además, en la ampliación del Kit Digital también se incluye la monitorización. “Solo contar con software no es suficiente. Si tienes a alguien dentro de tu sistema, aunque apagues la alarma cada vez que suena, el problema persistirá, porque el intruso sigue allí. Por eso, es fundamental dotar a las empresas de una gestión

adecuada, con el apoyo y el servicio de ciberseguridad necesario. En ese sentido, el Kit Digital ha hecho un esfuerzo importante”.

### **La propuesta de Sophos**

Sophos, como referente en el ámbito de la ciberseguridad, propone una serie de soluciones

## Sophos ofrece soluciones flexibles y escalables que se adaptan a las necesidades específicas de cada pyme, independientemente de su tamaño

claves dentro del Kit Digital para ayudar a las pymes españolas a fortalecer su protección frente a las crecientes ciberamenazas.

“Como fabricante, ofrecemos una solución líder en protección de *endpoints*, un buen producto de seguridad para el correo electrónico y una herramienta de concienciación. Esto alivia a los agentes de tener que impartir ellos mismos los cursos, ya que nuestra plataforma simula ataques de *phishing* en diversos escenarios. Con estas tres soluciones, cubrimos todos los aspectos de la ciberseguridad”, explica Fernando Casares. La propuesta de Sophos es válida tanto para pequeñas como medianas empresas. “El Kit Digital requiere que los agentes digitalizadores combinen soluciones de diferentes fabricantes, pero al final cumple su objetivo de dotar a las

empresas de ciberseguridad”, reconoce Fernando Casares. No obstante, considera que, en la ampliación del programa, “el Kit Digital solo contempla a empresas a partir de 50 usuarios, pero podría ser incluso más necesario para las más pequeñas. En una empresa de 50 usuarios siempre hay alguien encargado de TI que puede brindar ese apoyo, pero las empresas más pequeñas a menudo no cuentan con esa figura. Nosotros ofrecemos este servicio para aquellas que tienen menos de 50 usuarios, para que también puedan acceder a él”.

Eso sí, Fernando Casares recuerda la labor de los agentes digitalizadores. “Como fabricantes, nuestra labor es proporcionar la solución, pero la clave está en que el agente digitalizador continúe y mantenga actualizada esa parte

esencial. Para nosotros, como empresa “channel first”, esto es 100 % fundamental. Es decir, aunque ofrezcamos la solución, si el *partner* no brinda su apoyo o no realiza las actualizaciones necesarias, ésta pierde su valor. El software, si no se mantiene actualizado, rápidamente queda obsoleto”.

En cuanto a las comunicaciones seguras, “las protegemos a través de nuestro *firewall*, y en los servicios de ciberseguridad gestionada, tanto como fabricantes como junto con nuestros *partners*, ofrecemos ese servicio a los clientes finales, ya sea con nuestros productos o con productos de terceros”.

Además, si un cliente está satisfecho con su solución de *endpoint* actual y lo que busca es un servicio adicional, “que es precisamente lo que

bonifica el Kit Digital”, Sophos puede ofrecer ese servicio extra, siempre en colaboración con sus *partners*.

## La labor del canal

De esta forma, para Sophos, la labor del canal de distribución “es fundamental”. La firma trabaja con tres mayoristas en España “con los que contamos al 100 %” tanto desde el punto de vista puramente económico como en la capilarización. “Financieramente, como todos saben, el Kit Digital no realiza los pagos de forma inmediata. Por lo tanto, es crucial contar con el soporte no solo de los proveedores, sino también de los *partners*, para poder gestionar el tiempo que Red.es tarda en abonar las facturas. Además, necesitamos este apoyo económico y de divulgación. Ningún fabricante tiene la capacidad de atender a las 600.000 empresas que han solicitado el programa en toda España. Por ello, la red de distribución que tienen los mayoristas es fundamental y prácticamente indis-



pensable para cubrir el territorio nacional”. Eso sí, para poder aprovechar la oportunidad que representa el Kit Digital, el canal debe tener claro “lo que necesita su cliente. Tal vez necesite tener una página web y un dominio corporativo, ya que eso podría ser lo que realmente

impulse el crecimiento de su negocio. Después, llegará la parte de la ciberseguridad, para proteger ese correo electrónico o esa página web. Sin embargo, lo verdaderamente importante, y donde radica el valor diferenciador de este Kit Digital, es que cualquier *partner* tecnológi-

## Para Sophos la labor del canal es “fundamental” tanto desde el punto de vista financiero como en la capilarización

co puede convertirse en agente digitalizador y ofrecer a sus clientes, dentro del catálogo y los epígrafes disponibles, lo que realmente necesitan: primero, hacer crecer su negocio, que es lo fundamental, y segundo, garantizar su protección”.

Para ayudar a su canal a aprovechar la oportunidad de negocio del Kit Digital, lo primero que ha hecho Sophos ha sido “tener una oferta completa. Somos el único proveedor capaz de ofrecer un paquete completo que incluye ciberseguridad, conexiones seguras y servicios de ciberseguridad gestionados, todo integrado y disponi-

ble para que cualquiera de nuestros *partners* lo ofrezca a sus clientes”.

Además, la compañía ha hecho hincapié en la formación. “La capacitación de nuestros *part-*

*ners* es clave, y, en este sentido, nuestros distribuidores juegan un papel fundamental. Además de los cursos que ofrecemos trimestralmente, contamos con una plataforma de formación 100 % dedicada a nuestro canal y a nuestros *partners*. También organizamos *webinars* divulgativos para explicar nuestras soluciones”.

Pero, para Fernando Casares, “lo más importante, y lo que no debemos perder de vista, es que

debemos apoyar a los *partners* en el crecimiento de su negocio. Si nuestra solución no es rentable para ellos, es evidente que no la elegirán. Por eso, hemos ajustado los descuentos y márgenes para que los *partners* puedan acceder al Kit Digital con una inversión inferior a la subvención, permitiendo que su ingreso recurrente crezca y que nosotros sigamos siendo un proveedor atractivo para su negocio”.



# “El Kit Digital une todas las áreas que necesita una pyme para estar protegida”

El Kit Digital es una iniciativa del gobierno español que apoya la transformación digital de pymes y autónomos, brindando ayudas económicas para la implementación de herramientas digitales. Desde su lanzamiento en 2021, ha beneficiado a más de 600.000 empresas, ayudándolas en áreas como páginas web, comercio electrónico y redes sociales. En 2024, se amplió el presupuesto y las áreas cubiertas, incluyendo la ciberseguridad, la inteligencia artificial y la automatización, permitiendo que más pymes accedan a soluciones tecnológicas clave.

Sophos, como referente en ciberseguridad, ofrece soluciones integrales dentro del Kit Digital, incluyendo protección de *endpoints*, seguridad para correo electrónico y formación para empleados.

Fernando Casares, responsable de distribución y MSP de Sophos Iberia, resalta la importancia del apoyo de sus *partners* para implementar y actualizar las soluciones de forma efectiva, ayudando a las pymes a protegerse frente a amenazas y aprovechar las oportunidades del programa.



Fernando Casares, responsable de distribución y MSP de Sophos Iberia