

RESUMEN EJECUTIVO SHIELDIGITAL ISLANDS

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA FILIAL EN ISLAS CANARIAS

¿En qué consiste el proyecto de Shieldigital Islands?

El proyecto *Shieldigital Islands* nace con la finalidad de crear una filial en Canarias de la empresa *Shieldigital*, fundada en mayo de 2019 en Sevilla para ofrecer servicios de consultoría en materia de ciberseguridad y asesoramiento tecnológico a pymes y micropymes.

Nuestros servicios se basan en la comercialización de productos disruptivos en el mercado asegurador y de la ciberseguridad, fruto del diseño de planes específicos para nuestros clientes, a través de los cuales monitorizamos los riesgos producidos en su actividad digital cotidiana.

Apoyándonos en el *know – how* de nuestra empresa matriz, *Shieldigital Islands* propone a las empresas canarias un modelo de monitorización, peritaje y gestión de vulnerabilidades e incidencias totalmente integral, para analizar y mitigar el impacto de cualquier ciberataque.

¿Qué oportunidad de negocio hemos detectado?

Como se expondrá en nuestro plan de negocio, diferentes estudios coinciden en señalar que el mercado global de la ciberseguridad registrará una tendencia al alza notable en los próximos años. La oportunidad de negocio que hemos detectado se basa en la creciente gama de amenazas y requisitos de seguridad que ha obligado a las empresas y organizaciones de todo el mundo a intensificar sus inversiones en nuevas soluciones de ciberseguridad.

Lejos todavía de una auténtica transformación digital, las pymes y micropymes canarias no disponen de la capacidad para desarrollar sistemas de ciberseguridad propios, ya sea por falta de personal o tiempo.

Según el artículo *“Panorama actual de la Ciberseguridad en España 2019”*, encargado por *Google* y elaborado por *The Cocktail Analysis*, casi 3 millones de empresas en España apenas cuentan con medidas de protección frente a ciberataques, y solo un 36 % de las pymes asegura disponer de protocolos básicos de seguridad.

¿Por qué Tenerife y Canarias?

- Canarias en general, y Tenerife en particular, constituye un enclave estratégico entre Europa, África y América que ofrece costes operativos competitivos, y una gran calidad de vida para favorecer el ecosistema emprendedor.

- La reducción de costes de gestión en nuestros servicios nos permite abaratar el coste del producto final que *Shieldigital Islands* ofrecerá en el mercado canario. Además, podremos lograr mejores descuentos con proveedores con los que actualmente trabajamos en la Península y que tengan especial interés en penetrar en el mercado canario.
- Uno de los socios fundadores tiene su residencia habitual en Tenerife y es conocedor del ecosistema empresarial de la Tenerife y de Canarias.
- Seguridad jurídica y económica.
- Posibilidad de acceso a alta financiación, subvenciones hasta el 60 % y préstamos participativos especiales SODECAN.
- La mejor fiscalidad de Europa: impuesto sociedades 4 %, impuesto valor añadido 6.5 %, deducciones I + D 75 %.
- Posibilidad de ingreso en la zona ZEC: régimen de baja tributación que cuenta con el visto bueno de Unión Europea (UE) y del Estado Español, que participa en el Consorcio a través del Ministerio de Hacienda
- Disponibilidad de mano de obra cualificada y apoyo de las administraciones al talento local.

¿Quiénes somos los emprendedores? ¿Qué socios fundadores están detrás?

La empresa matriz, Shieldigital, se crea inicialmente por profesionales multidisciplinares procedentes del ecosistema emprendedor de la ciberseguridad y la correduría de seguros.

- **José Diego Béjar** comenzó en el sector de los seguros en octubre de 1999 trabajando con una delegación de Mapfre hasta marzo de 2012, que crea *BEJARES CONSULTORES Correduría de Seguros*, para dar soluciones aseguradoras a particulares y empresas en todos los ramos.
- **Gonzalo Torres** tiene más de 20 años de experiencia en el sector tecnológico, realizando tareas como administración de servidores, mantenimiento y soporte, desarrollo de software, análisis de vulnerabilidades, programación y diseño web. Actualmente cursa un máster en informática forense área que próximamente se abrirá como servicio en ShieldDigital.
- **Diego Jordano** ejerce como Project Manager para un holding de empresas de carácter medioambiental. Con una clara vocación hacia el comercio exterior, trabajó para Proexca en sus oficinas de Londres después de cursar un Máster en International Business.

¿Cuáles son las fuentes de ingresos?

Nuestro modelo de ventas está basado en dos tipos de ingresos diferentes en función de la naturaleza de los servicios contratados:

- Ingresos recurrentes: constituyen la mayor parte de nuestros ingresos y se encuentra basado en ingresos predecibles en intervalos regulares, con un nivel de certeza bastante alto.

Este modelo nos permite mantener una constante fuente de ingresos, lo que se traduce en una mayor estabilidad a largo plazo. Además, fideliza a los clientes y favorece relaciones comerciales duraderas.

En este grupo se encuentran los principales servicios que *Shieldigital* ofrece, como pueden ser los diferentes paquetes de ciberseguridad, ciberseguros, soporte IT, etc

- Ingresos puntuales o de ventas únicas: constituyen una pequeña parte de nuestro modelo de venta, pero no por ello es menos importante. En este grupo se encuentran servicios como los proyectos de desarrollo web, desarrollo de aplicaciones, proyectos de infoarquitectura, etc.

¿Qué resultados económicos se obtendrán?

En el año 3 estimamos alcanzar un chash flow positivo.

Para el cálculo de resultados hemos tomado de referencia los obtenidos por nuestra empresa matriz en los meses que lleva operando, que están superando ampliamente las expectativas iniciales. El ratio de ofertas presentadas y aceptadas por parte de nuestros clientes está siendo muy elevado.

¿En qué estado se encuentra el proyecto?

El proyecto de *Shieldigital* se encuentra en su *Early Stage*, momento en el que estamos tratando de mejorar nuestro producto a través de un proceso iterativo, recogiendo el feedback de los usuarios.

Shieldigital Islands se encuentra en plena revisión de su Plan de Negocio y en la búsqueda de partners y alianzas sólidas con socios locales.

¿Por qué creemos que *Shieldigital Islands* funcionará?

- A diferencia de la inmensa mayoría de nuestros competidores, contamos con el sólido apoyo en la Península de nuestra empresa matriz *Shieldigital*.
- Fruto del análisis de la competencia realizado, hemos detectado que pocas empresas desarrollan servicios de ciberseguridad especializados.

- Economía de escala: las tareas administrativas estarán centralizadas, lo que permite aprovechar sinergias y evitar duplicidad de procesos, reduciendo gastos y costes.
- *Shieldigital Islands* cuenta con el apoyo de partners de primer nivel en el sector de servicios IT, que tienen mucho interés en el mercado canario.

¿Qué objetivo tiene *Shieldigital Islands*?

Shieldigital Islands nace como empresa de futuro y con el claro objetivo ser una referencia en el sector de la ciberseguridad nacional.

Consolidarnos como empresa de futuro en el Archipiélago Canario, aspirando a ser el compañero de viaje perfecto para aquellas pymes y micropymes que comiencen o consoliden su proceso de transformación digital.

Creemos firmemente que nuestros clientes son nuestros mejores embajadores y nuestros partners más exigentes.

Nuestro ADN es la Ciberseguridad

Para más información sobre el Plan de Negocio, por favor contacte con:

Diego Jordano

direccion.comercial@shieldigital.com