

Gran Canaria

Destino de inversiones

En los últimos años, Gran Canaria se ha convertido en un destino sólido para la inversión y como centro para el desarrollo de negocios. El favorable clima de negocios, su posición geoestratégica y la atractiva fiscalidad para empresas son los pilares en los que se basa su competitividad como destino.

Los distintos incentivos fiscales contemplados en Régimen Económico y Fiscal de Canarias permiten dar respuesta a todo tipo de negocios con perspectiva

nacional o internacional. Es importante, destacar el tipo reducido del 4% en el Impuesto de Sociedades para aquellas empresas que se acojan a la Zona Especial Canaria (ZEC), la tributa-

ción al consumo reducida, en particular el tipo impositivo del 7% de IGIC (equivalente canario al IVA) y un amplio conjunto de bonificaciones y deducciones a la actividad e inversión empresarial.

Las actividades logísticas, las vinculadas a las tecnologías de la información y desarrollo de software, de centros de servicios globales, las producciones audiovisuales tanto las ligadas a la imagen real como a la animación digital constituyen los principales sectores en crecimiento en la isla en los últimos años.

Otras actividades en auge, lo constituyen aquellas vinculadas a la economía



azul tanto en la vertiente on-shore como off-shore. Los servicios marítimos y portuarios, los negocios vinculados a la biotecnología azul y la acuicultura son ámbitos en los que la isla está desarrollando un amplio programa de instalaciones y mejoras regulatorias para optimizar sus condiciones competitivas y que unido a la fiscalidad propiciarán un marco muy favorable para su desarrollo.

Es importante resaltar que para todos los sectores mencionados anteriormente se dispone de cantera dinámica de profesionales y de nuevos egresados de las universidades y centros de formación profesional de la

isla. Además, las políticas públicas flexibles de apoyo a la formación y al empleo permiten dar respuesta a las necesidades específicas de cada proyecto empresarial.

Por otra parte, la isla ofrece un marco muy favorable para el desarrollo de actividades o proyectos de investigación y desarrollo. Este marco se sustenta sobre los siguientes ejes: la atractiva fiscalidad de los

proyectos de I+D, las amplias posibilidades de experimentación en la isla, los centros de I+D especializados y el acceso a instrumentos nacionales de financiación, como el CDTI y las ayudas regionales de I+D.

Gran Canaria es, por lo tanto, algo más que un magnífico destino turístico, es una localización ventajosa para proyectos empresariales, pero es, sobre todo, un sitio en el que las personas pueden disfrutar de unas condiciones de vida y bienestar incomparables.

A través de la iniciativa Best in Gran Canaria (www.bestingrancanaria.com), el Cabildo de Gran Canaria, y el resto de las entidades relevantes de la isla promueven Gran Canaria como destino de inversiones y profesionales.



spegc
Sociedad de
Promoción Económica



www.bestingrancanaria.com

ENTREVISTA Cecilio Sanz CEO de Alisios Informáticos

“Halkon Keep Safe, el futuro de la informática es la prevención”

Un mundo que la tecnología ha cambiado necesita también de la tecnología para mantener la productividad y proteger la información y los datos. En este contexto, adquiere cada vez mayor relevancia el mantenimiento de los equipos informáticos. El objetivo: evitar cualquier incidencia que pueda afectar a los sistemas de trabajo o provocar una pérdida de información. A esa labor se dedica desde hace casi dos décadas en Canarias la empresa Alisios Infor-

máticos. Su sistema de observación y mantenimiento informático, Halkon Keep Safe, garantiza el alto rendimiento, la fiabilidad y la durabilidad de equipos y redes, minuto a minuto, sin detener su funcionamiento.

Desde Canarias y para clientes de toda España, Alisios Informáticos trabaja para cubrir las necesidades informáticas de las empresas...

¿Grandes empresas o Pymes?

Tenemos clientes desde 1 a 200 ordenadores, pero re-

almente nos orientamos más a la pequeña empresa. Por una sencilla razón: las grandes empresas pueden permitirse contar con un departamento informático interno que se ocupe de este tipo de servicios, por lo que ya tienen sus necesidades informáticas cubiertas. No en cambio la pyme y menos la micropyme, perfil de empresas a las que nosotros acercamos la tecnología que solo se pueden permitir las grandes. Y esto es importante, porque como las grandes empresas en los últimos años han invertido en ciberseguridad y en el mantenimiento de sus equipos, los ciberdelincuentes ahora atacan también a las pequeñas.

¿Su propuesta, de la mano del sistema Halkon Keep Safe, es el mantenimiento tanto preventivo como predictivo y correctivo?

Efectivamente. Un mantenimiento que tiene como fina-

lidad conseguir que los equipos sean operativos el mayor tiempo posible y que, durante ese tiempo, funcionen sin fallos, sean seguros y estén protegidos. Un mantenimiento preventivo, para prevenir fallos de funcionamiento (utilizando unas herramientas de monitorización, podemos detectar problemas antes de que ocurran); predictivo, para pronosticar cuando un problema de software o componente del sistema va a fallar, de forma que se pueda reparar antes de que falle, lo que reduce los tiempos de parada; y correctivo, cuando se produce un fallo o un error. El sistema de acceso remoto profesional que instalamos en cada equipo nos permite conectarnos para resolver el problema en tiempo real: el 95% de los problemas se resuelven en menos de 1 hora, evitando pérdida de tiempo, costes por desplazamiento y paradas críticas. El futuro de la informática es la prevención.



Cecilio Sanz, CEO de Halkon Keep Safe

¿Para todo eso han desarrollado Halkon Keep Safe?

Sí, nuestro sistema integral de mantenimiento y alto rendimiento de equipos informáticos, Halkon Keep Safe, está basado en un conjunto de herramientas de diagnóstico que permiten vigilar y pronosticar el estado de los componentes del sistema, detectando anticipadamente cualquier incidente en el hardware y software, corrigiéndolo de forma inmediata antes de que pueda afectar a su sistema de trabajo y su consiguiente pérdida de información. A través de una cuota mensual por ordenador, implementamos unas herramientas de monitoriza-

ción y seguridad a la altura, como decía, de las grandes organizaciones. Nuestros sistemas, además, identifican los equipos que no están funcionando de forma eficiente. Porque un ordenador que funciona lento redundará en pérdidas de tiempo y bajada de la productividad.

Y en el marco de la situación que ha generado el coronavirus, Halkon Keep Safe permite que la plantilla de una empresa pueda teletrabajar desde su tablet, smartphone u ordenador de casa, conectándose al ordenador de su puesto de trabajo con total seguridad.

www.halkonkeepsafe.com



Captura de pantalla del monitor de Halkon Keep Safe

ENTREVISTA Isabel Sánchez-Gijón Farmacéutica. Director técnico de Farmacia Sánchez-Gijón

“Guiamos a la persona en su proceso de salud consciente”

Constituida en 1997, la Farmacia Sánchez-Gijón es hoy un referente en Tenerife. Su vocación de atención a los vecinos y su motivación por ofrecer servicios de valor añadido a la población, implicándose en su salud y bienestar, hace que se haya ganado la confianza de quienes acuden a ella tanto para proveerse de sus medicamentos como de productos de ortopedia y para farmacia. La profesionalidad de su plantilla y su eficiencia en el servicio lo ha hecho posible.



¿Sobre qué valores ha crecido y se ha hecho fuerte la Farmacia Sánchez-Gijón?

Los valores fundamentales en nuestro quehacer son la profesionalidad y la innovación, así como el continuo servicio a nuestra comunidad y al vecindario, al que pertenecemos y nos debemos, sabedores de que, como farmacia y ortopedia, somos el primer eslabón de salud y bienestar sanitario profesional en la atención a los vecinos.

¿El compromiso del equipo humano es factor clave en este enfoque?

Sin duda. Estoy muy orgullosa de haber conseguido desarrollar nuestra plantilla, desde una sola empleada, con la que comenzamos, a las once personas que constituimos hoy día este formidable equipo al servicio de Icod de los Vinos y de nuestra isla.

Todas sus integrantes se sienten partícipes de un proyecto ilusionante y exigente, que les hace sentir orgullo de pertenencia a un proyecto innovador, como

es el de nuestra farmacia, valorando día a día que su esfuerzo redunde en un mejor servicio a nuestra comunidad.

Podemos afirmar que nuestro equipo alcanza las más altas cotas de profesionalidad, formación y preparación. Nos hemos formado y participado en cursos junto a los mejores tanto en Canarias como en Sevilla, Madrid, Valencia, Barcelona, Londres, París, Lisboa, Múnich y Berlín, así como en diversas ciudades italianas, donde el nivel de exigencia ha sido máximo, preparándonos para un mejor servicio.

Se ha referido a su farmacia como un proyecto innovador... ¿en qué sentido?

Sí un proyecto innovador y emprendedor de iniciativas que puedan ser de ayuda para quienes acuden a nuestra farmacia. Por ejemplo, como especialistas en piel atópica, hacemos nuestros propios folletos informativos, con indicaciones supervisadas por diferentes especialistas; así rea-

lizamos campañas gratuitas de salud cardiovascular, sueño y problemas digestivos, además de suministrar información sobre otras muchas patologías. Estamos muy satisfechos, por ejemplo, con la campaña cardiovascular “Te cuidamos de corazón”, en la que ofrecemos un servicio gratuito a toda persona que quisiera someterse a un chequeo cardiovascular. También estamos muy orgullosos de poder colaborar con los Ayuntamientos de Icod de los Vinos y Los Silos en diferentes servicios de ayudas a desempleados que dichas administraciones proveen, así como en las ayudas técnicas que existen para optimizar la ayuda a domicilio a las personas mayores.

Nuestro compromiso con el paciente/cliente nos ha hecho convertirnos en una farmacia-ortopedia capaz de escuchar y guiar a la persona en su proceso de salud consciente, gracias a la especialización en las principales necesidades de cuidado y prevención, a la cons-

tante búsqueda de una plena integración en la cadena sanitaria y a la precisa selección de la oferta con un enfoque específico en el producto natural avanzado.

¿Compromiso con el paciente y con su entorno?

Efectivamente. Estamos trabajando duramente para poder alcanzar el objetivo de que en el centro de nuestro enfoque esté la persona, el respeto por su organismo y el ambiente en el que vive. En este sentido, hemos adoptado el concepto Farmacias Benefit, promovido por el conjunto de farmacias europeas de la red Apoteca Natura”.

En base al cual tratamos de implicarnos en la sociedad en la que nos encontramos, no solo con el objetivo de la más alta y puntera formación a nivel europeo, sino también en otros muchos y diferentes aspectos positivos, tanto en la esfera social como medioambiental.

Conocida es también su implicación en la concien-

ciación de la salud, desde los más pequeños...

Sí, en base a ello, realizamos campañas en colegios, como es el caso del proyecto “Hablamos en el Cole”, cuyo objetivo principal es concienciar a los más jóvenes en el ámbito de la salud, para que puedan ser ciudadanos activos e informados a la hora de poder tomar decisiones saludables para su futuro, lo que redundará también en beneficio para toda la sociedad. En el caso de esta campaña, nuestras farmacéuticas incidieron en el respeto a los medicamentos, la alimentación, la salud, los residuos y el reciclaje. Fue tal el éxito, que nos han vuelto a llamar para otras jornadas durante este curso.

También, de forma asidua, visitamos diferentes colegios con el propósito de formar a los alumnos en fotoprotección.

Todo ello les ha hecho ser más que una farmacia y crecer tanto en el establecimiento físico como en el ámbito online...

Sí. La primera consecuencia de nuestro crecimiento fue la ampliación del equipo, que, junto con el nacimiento de la ortopedia, hizo necesario también un local más apropiado. Y, como no paramos, nuestra expansión ya no es solo física sino también digital, teniendo presencia en las principales redes sociales. Además, hemos creado la página web mifarmaciaentenerife.es, que nos ayuda en la ampliación de expectativas.

¿Su marca propia, denominada “Isabel Sánchez-Gijón”, ha contribuido a su expansión?

Sí. La calidad y el precio de los productos de nuestra marca nos ha permitido

avanzar en calidad y en formulación a precios competitivos. El servicio y trato directo a nuestros ciudadanos es muy gratificante para nosotros ¡A la gran mayoría los conocemos por sus nombres! Sobre esta base, y como nuestro espíritu es “global”, siempre estaremos abiertos a nuevas expectativas e innovaciones que los nuevos tiempos nos traigan.

Todo ello, siempre con el reto de vencer el hándicap que en muchos aspectos supone la condición insular...

Sin duda. En este sentido, quisiera hacer un especial hincapié en la labor que desarrollan nuestros Colegios Profesionales y, en especial, al trabajo de las cooperativas farmacéuticas en Canarias como suministradoras diarias de medicamentos a todas nuestras farmacias y por todo el archipiélago. Gracias a ellas podemos ofrecer en nuestras islas -nosotros en Tenerife- un servicio óptimo, rápido y eficaz en la atención sanitaria y farmacéutica de medicamentos, meritoriamente al mismo nivel que una farmacia en la Península.

Pero tenemos más retos: continuar con nuestra formación, cercanía al cliente y profesionalidad, con una ilusionante visión de futuro. Un futuro en el que queremos seguir garantizando a Icod de los Vinos y a Canarias un equipo de primera división en farmacia.



**Farmacia Ortopedia
Sánchez-Gijón**

www.mifarmaciaentenerife.es



ENTREVISTA **Sonia Arias** Directora General de EBV Consultores

“Hemos innovado mucho en la forma de llevar a cabo la consultoría”

EBV Consultores es una empresa canaria especializada en el mundo de la consultoría y la formación. Para conocerla con más detalle, hablamos con Sonia Arias, una de sus socias fundadoras.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

EBV Consultores nace en Las Palmas de Gran Canaria a finales del año 2002 de la mano de cuatro socios, tres de ellos menores de 30 años, que proveníamos de una multinacional de auditoría de conformidad. Comenzamos hacien-

do consultoría centrada en los sistemas de gestión y auditoría dando cobertura a todas las islas del archipiélago, pero poco a poco fuimos reorientando nuestra oferta.

¿De qué manera?

Apostando por dos ejes: el primero, prestar los servicios

con soluciones tecnológicas propias, para lo que desarrollamos la plataforma Excellence Manager. El segundo eje es compartir el conocimiento con nuestros clientes mediante la formación e-learning. Para ello creamos la Escuela de Excelencia de EBV Learning, con aula virtual y producción multimedia y audiovisual propia.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

Pensamos que los valores tienen que formar parte de las opciones fundamentales éticas de las personas. En este sentido, para nosotros es fundamental nuestro equipo, que está comprometido, aporta valor, una conducta respetuosa con las personas y los clientes y, sobre todo, honradez. Más allá de eso, otro elemento que nos

define es la innovación. Invertir en ella no es una opción, sino parte de nuestro ADN y algo que ha ayudado a que llevemos casi dos décadas en un sector que ha visto desaparecer a muchas empresas.

¿En qué apartados han sido especialmente innovadores?

Sobre todo en la forma de llevar a cabo la consultoría, creando una arquitectura de prestación de servicios que se tradujo en el Modelo “E”, que tenemos registrado y hemos digitalizado. Nuestra Plataforma Excellence Manager contiene más de veinte aplicaciones en entorno web para facilitar la gestión a las organizaciones. Además, apoyados por PROEXCA, hemos encontrado en la internacionalización un importante motor para la innovación, llegando a desarrollar proyectos en Colombia y creando materiales multimedia de formación e-learning para el Ministerio de Educa-

ción y para el Instituto Tecnológico de Canarias.

¿Cómo han canalizado el crecimiento del grupo?

Equilibrar los recursos dedicados al funcionamiento y los dedicados a la transformación no es nada sencillo. Nuestro enfoque se ha centrado en tres aspectos fundamentales: servicios innovadores, control de los riesgos y una política de capitalización propia sin endeudamiento bancario.

¿Con qué estructura cuentan actualmente?

El Grupo empresarial EBV está constituido por dos empresas: Excellence & Business Value, empresa matriz, y EBV Learning, dedicada a la formación. Tenemos una estructura muy plana, un equipo técnico multidisciplinar, paridad en sexos (la dirección general la ocupa una mujer) y también diversidad generacional en nuestros profesionales.



¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Los objetivos y retos de todos han cambiado a causa del Covid-19. Hace dos semanas, hubiese dicho que nuestro reto es consolidarnos en la península y seguir avanzando en nuestra oferta de consultoría online, en el desarrollo de nuestra plataforma tecnológica y en la internacionalización. Hoy debo contestar que nuestro mayor reto y prioridad es seguir unidos como equipo, no perder el trabajo realizado en los últimos veinte años y no dejar a nadie de la familia EBV en el camino.



www.ebvconsultores.com

ENTREVISTA **Konstantin Hinner** CEO de Proyectos Insulares

“Nos diferenciamos por un servicio personalizado, sincero y transparente”

James D. Velkov, el americano, se enamoró de Tenerife y decidió, en 1963, hacer allí su casa y su negocio. Hasta finales de los 80 realizó las urbanizaciones Guajara (San Cristóbal de La Laguna) y Tabaiba (El Rosario). Hoy, su hijo, Konstantin Hinner, está al frente de Proyectos Insulares, quienes, sin dejar de lado el mundo inmobiliario y de la construcción, también han incorporado el asesoramiento integral como otro pilar fundamental, llegando a todo el archipiélago canario.

Casi 60 años de aventura, debe haber momentos de todo...

Sobrevivimos a la crisis de

los 90 y a la de 2008 y conseguimos salir reforzados de ella, lo que nos permite tener hoy en día una gran prospec-

ción de futuro. Aprendemos de los momentos difíciles para aplicar lo aprendido en los momentos prósperos. En 2016 reactivamos la actividad inmobiliaria, incorporando en 2018 un importante equipo de asesores inmobiliarios.

¿Cómo se consigue superar estos momentos y seguir siendo un referente?

Lo más importante es el servicio que prestamos a nuestra clientela. Uno de nuestros mayores logros son nuestros clientes satisfechos con la labor comercial y de asesoramiento, que se traduce en



unas cifras de negocio cada vez más elevadas. Con la filosofía de GESTIÓN INTEGRAL pretendemos guiarlos y asesorarlos correctamente a través de todos los procesos burocráticos y legales que supone la compra de una vivienda, la aceptación de una herencia, la contabilidad de una empresa, la declaración de la renta o la rehabilitación de una vivienda. Todo esto es posible gracias a los grandes profesionales y colaboradores de los que dispone Proyectos Insulares, y el buen grado de entendimiento entre todos ellos.

Nuestro principal medio publicitario es internet, pero no solo anunciamos propiedades en venta o alquiler, sino que aportamos mucha información de valor añadido, como consejos, trucos e información de actualidad, principalmente del sector inmobiliario.

Es muy difícil inventar algo nuevo hoy en día, pero podemos diferenciarnos con un servicio personalizado, sincero y transparente.

Canalizar este crecimiento no debe ser fácil...

Apostamos por un creci-

miento lineal, controlado y muy cuidado. Aparte de las oficinas centrales en la zona de Cruz del Señor, en Santa Cruz de Tenerife, hemos abierto una segunda oficina comercial estratégica en el centro de Santa Cruz. Y, a través de un colaborador, también disponemos de puntos de venta e información en Taco y Santa Úrsula.

¿Qué retos depara el futuro próximo?

Tabaiba Residences es nuestra apuesta para los proyectos llave en mano, con proyectos personalizados y totalmente acabados (www.tabaibaresidences.com). Pero nuestro objetivo a corto plazo es pulir el departamento recién incorporado de obras, reformas y servicios, para que sea otro fundamento de la empresa. También colaboramos con Steelframe Canarias, para impulsar la construcción modular en el Archipiélago, muy eficiente, rápida y más económica.



PROYECTOS INSULARES

www.proyectosinsulares.es

