

ENTREVISTA **MIGUEL DEL VALLE** Socio y Director de Tecnología de Issuer Solutions

## “Tecnología y seguridad para la identificación de inversores”

“Identificar soluciones innovadoras que mejoren la infraestructura de los mercados de capitales aportando valor agregado a todas las partes”. Con este objetivo nació en 2011 Issuer Solutions, una consultora especializada que facilita el canal de comunicación entre emisores de valores e inversores. En ese marco, ha desarrollado una webapp que aporta una solución a las necesidades de los emisores de valores en relación al cumplimiento de sus obligaciones legales de información y comunicación con inversores.

### ¿En qué tipo de soluciones tecnológicas se han especializado como consultores?

Constituida en 2011 como la primera empresa española especializada en la identificación de inversores, con oficinas en Europa y América Latina, Issuer Solutions se centra en el desarrollo de soluciones tecnológicas que permiten a los emisores de valores disponer de una herramienta de análisis de información, distribución geográfica de sus valores e identificación de perfil de inversores, permitiéndoles así definir sus estrategias de captación de financiación con mayor nivel de seguridad. Nos orientamos a grandes grupos financieros y empresariales cotizados.

### ¿Con qué visión trabajan?

Nuestra filosofía es el dinamismo, eficiencia y adaptabilidad a través de la transparencia y relaciones a largo plazo con nuestros clientes. Hemos de estar constantemente al día de la actividad de los emisores de valores y de las obligaciones de información impuestas por distintas jurisdicciones para identificar nece-

sidades y proporcionar soluciones innovadoras que mejoren la infraestructura de los mercados de capitales internacionales. Todo ello atendiendo al altísimo nivel de seguridad que requiere una información tan sensible como la que nos ocupa.

### ¿Sus soluciones tecnológicas se orientan exclusivamente a la identificación de inversores o encuentran otra aplicación?

Nos focalizamos en ofrecer a nuestros clientes una solución tecnológica que se utiliza para nuestro servicio de identificación de inversores en general, pero nuestra experiencia y conocimientos en el sector nos permite adaptarla a diferentes necesidades, como en el caso de los emisores españoles que la usan con fines regulatorios.

El pasado año Issuer Solutions puso en marcha un procedimiento de identificación de inversores residentes en España en instrumentos de deuda cotizados en mercados extranjeros, con el objetivo de atender el requerimiento anual de información

### “Su aplicación permite a los emisores cumplir fácilmente con las obligaciones fiscales derivadas del RD 1145/2011”

impuesto por la Agencia Tributaria a los emisores españoles en agosto de 2011. Este procedimiento ha ido acompañado del desarrollo de una webapp, a medida en la que se almacena toda la información y documentación obtenida durante el procedimiento, de forma que los emisores pueden obtener en tiempo real informes y estadísticas aplicando distintos filtros. El objetivo principal consiste en generar de forma automática el fichero del



modelo de información anual que debe transmitirse por vía electrónica a la Agencia tributaria.

De la webapp destacamos su manejabilidad, versatilidad y, sobre todo, seguridad. Nuestros protocolos en materia de tratamiento de la información y protección de datos cumplen sobradamente con los estándares exigidos.

Nuestro modelo de negocios se apoya fundamentalmente en los desarrollos tecnológicos, nuestra WebApp, que permite dar un producto de calidad, a costes razonables y con la mayor seguridad existente. Por ello contamos con un departamento IT propio que puede reaccionar rápidamente a las continuas necesidades de nuestros clientes.



### MÁS INFORMACIÓN

www.issuersolutions.com  
info@issuersolutions.com  
963 222 555

ENTREVISTA **JULIO LOZANO** gerente de Roline System

## “Desideralia nace para romper paradigmas en Internet”

Roline System es una empresa especializada en el desarrollo de sistemas de reserva online y soluciones para el sector turístico desde hace más de quince años. Hemos charlado con su gerente, Julio Lozano, para que nos hable de su última iniciativa, Desideralia.com, que está llamada a romper los esquemas tradicionales de la reserva hotelera y de viajes online.

### ¿Qué es Desideralia?

Siempre que nos hacen esa pregunta respondemos que Desideralia es un gestor de deseos, un lugar donde usted o cualquier otra persona puede encontrar una respuesta exacta a sus necesidades. Aplicado al sector hotelero, de los viajes o del ocio-sectores en los que nos centraremos en su fase inicial-, lo que pretende el portal es devolver a la demanda el protagonismo que actualmente se centra en la oferta.



### “Desideralia permite al usuario definir exactamente el tipo de servicio que busca”

### ¿De qué manera?

Cuando una persona quiere buscar un hotel o un viaje por Internet, lo que acostumbra a hacer es entrar a Google, llegar posteriormente a alguno de los grandes portales de reservas, localizar allí el hotel y realizar la reserva, ya sea en esos portales y alguna vez directamente en la página del hotel. Como ve, son muchos los agen-

tes que intervienen en el proceso, lo que choca contra la principal premisa de Internet que, a mi juicio, es su capacidad para eliminar intermediarios. Todas esas fases que le he comentado generan que el cliente dedique demasiado tiempo a esa búsqueda, que el precio se incremente y que el hotel también sufra el impacto de las comisiones.

### ¿Qué propone Desideralia?

Lo que proponemos es un cambio de paradigma mediante la creación de una base de datos que recoja la demanda de los clientes e inter-relacionarla con la oferta de los hoteles ultimando la reserva en su sistema. ¿Tendría sentido hoy que para llamar por teléfono tuviéramos que recurrir a las centralitas con operadora como ocu-

rría a principios del siglo XX? Pues eso mismo pensamos de Internet, un medio de comunicación capaz de conectar sin intermediarios a quien busca un servicio y a quien lo ofrece.

### Y en la práctica...

En la práctica será tan sencillo como entrar en Desideralia.com y rellenar un formulario indicando qué se está buscando: tipo y categoría de hotel, precio, destino, número de personas, servicios del establecimiento y cualquier otra cosa que al usuario le interese, desde un transfer desde el aeropuerto hasta una excursión, por poner dos ejemplos. Esa demanda se registra en la base de datos y los hoteles que estén interesados responden de forma directa al cliente, sin intermediarios. Usted, como viajero, será quien defina cuántas ofertas desea recibir, y no tendrá que dedicarse a buscar el hotel, saber el precio o visitar sus páginas web para ver las fotos. Usted pide y Desideralia hace que el hotel se adapte a sus necesidades.

### ¿El hotel también se beneficia?

Sin duda. Un alto ejecutivo de una cadena hotelera comentó no hace mucho que cada día perdían alrededor de 3.000 reservas debido a que el sistema actual no es lo suficientemente flexible para ofrecer el producto personalizado que busca el cliente. Desideralia permite lograrlo porque no ofrece un producto estándar, sino que el cliente diseña y solicita lo que busca para que el hotel pueda ofrecérselo de un modo privado y personalizado. Así que la ventaja es clara, por no hablar de que la elimi-

nación de los intermediarios permite mejorar los márgenes y los precios.

### ¿Cuáles son los retos de futuro de Desideralia?

Queremos convertirnos en el portal internacional de referencia a partir de conferir a la demanda el protagonismo que merece, para que sea ella quien mande y no al revés, como ocurre ahora. Todos los portales que conocemos han sido orientados hacia la oferta, y estamos convencidos de que el modelo de futuro es el que proponemos, esa forma de romper el paradigma clásico en Internet para que el usuario sea realmente quien tome la decisión.

Para conseguir estos retos contamos con la colaboración de expertos en áreas de turismo y viajes consultoría financiera como lo son Olga Villacampa, Antón Brufau, Sergio Viladomiu, Fernando Ramoneda, Jorge Carulla, entre otros y muchos simpatizantes que se van sumando en el movimiento e iniciativa de Desideralia.



### MÁS INFORMACIÓN

www.rolinesystem.com  
www.desideralia.com  
https://www.facebook.com/Desideralia  
www.youtube.com/watch?v=g2Z0LLreLg4