

EMMA RICHARDSON

LAS REGULACIONES DEBERÍAN ESTABLECER UNA DISTINCIÓN CLARA ENTRE LOS OPERADORES B2C Y B2B

LLDJ: Como Directora Jurídica de Kambi, ¿cuál es su mayor desafío al entrar en un nuevo mercado?

ER: El principal desafío consiste en asegurarse de que uno está al día y conoce los parámetros normativos y técnicos que supone la entrada en un mercado nuevo lo antes posible y en asegurarse de que esto se comprende dentro de la empresa y que se refleja en la priorización entre todas las funciones, haciendo especial hincapié en la preparación en el ámbito de las Tecnologías de la Información. Tengo la suerte de trabajar con un equipo de expertos informáticos de gran talento que tiene experiencia en la adaptación a requisitos normativos diferentes y en el trabajo con plazos ajustados.

LLDJ: ¿Cree usted que el régimen legal que se acaba de introducir en España ha mejorado el mercado y ha ayudado al cliente?

ER: Sí – a mi modo de ver, la mejor forma de proteger a los clientes es conceder licencias y regular el mercado creando de forma simultánea una competencia justa entre los proveedores de juego. España ha logrado este objetivo. Creo que el mercado regulado español se está convirtiendo ya en uno de los referentes para otros Estados Miembros que se están planteando (volver a) regular. Además, parece que ha mejorado el valor en términos de reputación de los operadores de juego que han conseguido obtener licencias en España.

LLDJ: Si usted fuera reguladora, ¿cómo mejoraría la actual normativa?

ER: Mi sugerencia sería establecer una distinción clara entre los operadores B2C y B2B. Al separar de forma nítida estos dos tipos diferentes de operadores, se podría adoptar un planteamiento más pertinente y específico, lo que permitiría a los operadores de servicios B2B centrarse en su actividad principal sin tener que abordar cuestiones que únicamente son aplicables a los operadores de servicios B2C, que son los que interactúan con los usuarios finales.

LLDJ: En su opinión, ¿qué sucederá con el mercado actual en Europa y con los operadores existentes?

ER: Creo que se pondrá el acento en un mayor nivel de comunicación más que en la armonización europea. En realidad



“ **Creo que el mercado regulado español se está convirtiendo ya en uno de los referentes para otros Estados Miembros** ”
—Emma Richardson

no creo que se produzcan cambios significativos en el mercado europeo durante los próximos dos o tres años –la muy diversa legislación nacional sobre los juegos de azar que existe en los distintos Estados Miembros de la UE continuará aplicándose en cada país por separado–.

Mi única esperanza de cara a los años venideros es que los Estados Miembros aprendan mutuamente de los procesos reguladores emprendidos por cada uno de ellos y que se aseguren de que cualquier normativa nueva (o cualquier cambio

que se pueda introducir en las normativas actuales) tiene consistencia desde el punto de vista técnico, cumple los estándares de la UE y permite su aplicación efectiva.

En el frente de los operadores, mi predicción apuntaría hacia una mayor concentración en el mercado. Veremos cómo algunas de las empresas de mayor tamaño ofrecen sus servicios a lo largo y ancho de la Europa regulada. Además, yo pronosticaría un aumento en el número de empresas más pequeñas que son específicas de cada mercado.

Por último, dada la variación en los niveles de dificultad que entrañan los procesos normativos y de concesión de licencias en Europa, pienso que se confiará más en los proveedores de servicios B2B con más experiencia para todos los aspectos relacionados con la oferta misma del producto y con la infraestructura en la que éste se apoya.

LLDJ: ¿Qué mercado ha causado más problemas y por qué?

ER: Cada mercado presenta sus propios desafíos y resulta difícil señalar un mercado en particular como el que ha supuesto un mayor reto. Internamente, nuestro interés se centra en garantizar la escalabilidad de la oferta de apuestas deportivas de Kambi desde un punto de vista legal y técnico, ya que ello nos permitirá seguir ayudando tanto a nuestros clientes actuales como a los nuevos a acceder a los nuevos mercados con confianza y agilidad. En cuanto a los mercados futuros y los problemas que se asocian con ellos, estoy observando la situación en Alemania con gran interés.

LLDJ: ¿Cuál es su previsión acerca del desarrollo de las normativas para los diferentes mercados en línea de Latinoamérica?

ER: Aunque los mercados latinoamericanos hasta la fecha han mostrado una gran lentitud a la hora de abordar el tema del juego online, parece que esto está cambiando y existen indicios de que la atención de los gobiernos de algunos países de Latinoamérica se está dirigiendo ya hacia este campo. El acceso a la banda ancha, el uso de los teléfonos inteligentes, la aceptación de Internet y la penetración de las tarjetas de crédito se están desarrollando igualmente con rapidez, lo que facilita las apuestas de los consumidores de este mercado con operadores internacionales.

Preveo que habrá cambios significativos durante los próximos años, sugiriéndose por parte de muchos expertos que Argentina y Chile continuarán teniendo el papel de pioneros para este tipo de mercados, con mercados más pequeños que seguirán su estela. De acuerdo con mi visión optimista, Latinoamérica se esforzará en aprender de sus homólogos europeos en lo que a

“ no creo que se produzcan cambios significativos en el mercado europeo durante los próximos dos o tres años ”

normativa y concesión de licencias se refiere. Sin embargo, existe una diferencia esencial; los Estados Miembros de la Unión Europea tienen la ventaja de poseer una herramienta común – concretamente el Tratado de la UE (sujeto a la interpretación del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE)–. Se puede afirmar que El Tratado de la UE y las sentencias del TJCE contribuyeron a agilizar el proceso regulador en Europa y a proporcionar una cierta consistencia (en la mayoría de los casos) entre los Estados Miembros. Latinoamérica no goza del beneficio de poder confiarse a ese tipo de “tribunal supranacional” (el TJCE) u organismo comunitario (la CE).

LLDJ: ¿Qué incidencia cree usted que tendrán los Juegos Sociales en el mercado en línea actual?

ER: Los Juegos Sociales constituyen ciertamente un tema de máxima actualidad para el 2013 e incluso más allá y, al parecer, figura en la agenda de todos con diversas opiniones que se van expresando acerca de su futura regulación y el impacto que tendrá sobre el mercado en línea actual. No cabe duda que estamos siendo testigos ahora de una convergencia entre los juegos sociales y los juegos de azar con dinero de verdad que por fin se está produciendo y, desde mi punto de vista, esta convergencia no hará sino crecer dentro del mercado online. Sin embargo, es probable que se vaya prestando más atención a este mercado desde el punto de vista de la regulación a lo largo de 2013. Teniendo esto presente, creo que la experiencia de muchos operadores de juegos de azar con dinero real podría constituir un valioso activo para las empresas de juegos sociales –sobre todo en materia de regulación, concesión de licencias y protección al consumidor– lo que a su vez daría lugar a más iniciativas empresariales tipo joint venture y alianzas comerciales dentro de este mercado.

BIO

Emma Richardson es la Directora del Departamento Legal de Kambi Sports Solutions, un proveedor B2B de productos de apuestas deportivas para la industria del juego. Emma se ocupa de todas las cuestiones jurídicas, incluidos los asuntos relativos a la normativa y la concesión de licencias, los contratos comerciales, la gestión de la propiedad intelectual, la protección de datos, el cumplimiento normativo y el gobierno corporativo. Antes de incorporarse a Kambi, Emma fue asesora legal de Sportingbet, donde su atención se centraba en los mercados europeos. Emma también trabajó por cuenta propia anteriormente en el bufete de abogados internacional Edwards Wildman. ♠