

MICHAEL LEADBEATER

CONOCER EL LIBRO DE REGLAS ES UNA COSA; SABER CÓMO SE INTERPRETA Y SE APLICA, Y QUÉ FACTORES INFLUYEN EN ELLO, ES OTRA

LLDJ: Como Director Jurídico de William Hill Online, ¿cuál es su mayor desafío al entrar en un nuevo mercado?

ML: Es de primordial importancia asegurarse de que la empresa entienda plenamente las reglas y las normativas específicas del nuevo mercado, para que se puedan adaptar nuestros procesos actuales o se puedan poner en práctica otros nuevos con el fin de garantizar el total cumplimiento de los requisitos correspondientes. Sin embargo, también es muy importante que las empresas de juego conozcan los elementos administrativos y políticos que conforman el nuevo mercado en su sentido más amplio, ya que dichos elementos difieren siempre de un mercado a otro, y resultan cruciales para comprender cómo se explota el negocio allí: conocer el libro de reglas es una cosa; saber cómo se interpreta y se aplica, y qué factores influyen en ello, es otra.

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

ML: Sí, sin duda alguna. El cliente dispone ahora de una amplia gama de productos entre los que elegir, ofrecidos por un variado elenco de operadores. La gran mayoría de estos operadores son marcas establecidas que gozan de muy buena reputación y para las que todo lo concerniente al cumplimiento de requisitos y la responsabilidad social representa la esencia de lo que hacen. Muchos de ellos cotizan en bolsa y, por tanto, operan de forma transparente rindiendo cuentas tanto a sus accionistas como a sus clientes. Si a ello se añade su deseo de competir e innovar constantemente, se convierten en una propuesta de gran valor para los clientes.

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

ML: La ampliación del conjunto de productos permitidos, incluyendo la autorización de las slots, beneficiaría al cliente y a los operadores por igual. La gente quiere jugar a estos juegos, así que debería existir la posibilidad de que los operadores regulados los pusieran a disposición del público. Esto, por un lado, da garantías a los clientes y, por otro, proporciona a los operado-



“ la normativa española consigue un correcto equilibrio entre proteger al consumidor y permitir la existencia de un mercado competitivo e innovador ”

—Michael Leadbeater

res más oportunidades para conseguir rentabilizar sus inversiones dedicadas a la promoción de marca y a la comercialización. Descendiendo a un nivel de mayor detalle, las reglas no dejan de cambiar, por ejemplo, en cuanto a los límites sobre las cantidades apostadas, lo cual quiere decir que dichas reglas ya no sirven para alcanzar de forma efectiva los fines para los que se diseñaron originalmente y que deberían ser eliminadas y reemplazadas por un marco dotado de un mayor nivel de autorregulación. No obstante, en términos generales, la normativa española consigue un correcto equilibrio entre proteger al consumidor y permitir la existencia de un mercado competitivo e innovador.

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

ML: La fusión de operadores que se preveía hace un par de años realmente no se ha producido, con una o dos excepciones. Una razón hay que buscarla en los cambios de la regulación que han sido poco sistemáticos y contradictorios, y en algunos casos, han resultado fallidos. Ha sido más difícil encontrar sinergias con tantas marcas diferentes en tantos y tan diversos mercados. En realidad, únicamente 2 mercados importantes han conseguido regularse más o menos “con éxito” –Italia y España–. El Reino Unido se está planteando un modelo revisado que se podría ver como un cierre. En Alemania persiste la incertidumbre y Grecia ha puesto el punto de mira en reafirmar su monopolio estatal. El modelo “.com” no ha sido reemplazado por un modelo “.país” en muchos casos. El coste que supone acceder a nuevos mercados es relativamente alto. Estos factores tienden a favorecer a los grandes operadores, así que la racionalización se presenta como la tendencia más probable de cara a los próximos años.

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

ML: Entre los mercados que se han abierto recientemente, España representó indudablemente un gran reto por el poco tiempo que se dio a los operadores para que prepararan sus solicitudes y llevaran a cabo las actividades necesarias para la puesta en marcha de sus equipos técnicos. Si a eso le añadimos la incertidumbre que rodeó en todo momento la elaboración de las normas junto con la escasa capacidad del Regulador para proporcionar las aclaraciones pertinentes, queda claro que ésta fue una decisión de inversión bastante arriesgada.

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

ML: No espero que la regulación en estas jurisdicciones suceda pronto. Probablemente los factores que permiten una regulación no son lo suficientemente fuertes en la mayoría de los países – un nivel suficiente de renta disponible, de alta prevalencia de las cuentas bancarias personales, disponibilidad de proveedores de pago, una suficientemente robusta, ubicua y asequible infraestructura de telecomunicaciones (línea fija o móvil).

Cuando la regulación llegue, lo más probable es que se terminará sobre la base jurisdicción por jurisdicción, dando lugar a un entorno regulador fragmentado.

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

ML: Es difícil de predecir pero, en mi opinión, los Juegos Sociales probablemente se desarrollarán de forma paralela a los Operadores tradicionales. El valor de la marca establecida reviste menos importancia para los productos sociales y el modelo de negocio y de incentivos también es radicalmente distinto.

BIO

Michael Leadbeater es Director Jurídico y Corporativo de William Hill Online, con sede en Gibraltar. Michael dirige a un sólido equipo de 10 personas encargadas del departamento legal, cumplimiento normativo y corporativo dividido en Gibraltar e Israel. Michael se unió a William Hill en 2008. Anteriormente, trabajó para la firma de abogados Eversheds durante 8 años y medio. Michael cuenta con una amplia experiencia en Derecho del Juego y Derecho Mercantil, y logró la obtención de licencias de William Hill en España e Italia. ♠

“ los Juegos Sociales probablemente se desarrollarán de forma paralela a los Operadores tradicionales ”