

OLIVIA GORAJEWSKI

LA SINCRONIZACIÓN CON EL MERCADO ES FUNDAMENTAL CUANDO SE ACCEDE A UNO NUEVO

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

OG: El mayor desafío es averiguar cuándo van a aprobar los reguladores nuevas normativas y cuáles serán. Desde luego, la sincronización con el mercado es fundamental cuando se accede a un mercado nuevo y, como empresa, debemos asegurarnos de establecer las prioridades correctas. Resulta difícil predecir las dependencias de los cambios políticos y de la opinión pública, que a menudo ni siquiera tienen que ver con las normativas del juego en sí mismas, lo cual a su vez supone un reto para la empresa a la hora de marcar sus prioridades adecuadamente. Al ser un proveedor de software y operar en el sector de los servicios *B2B*, debemos mirar en nuestra bola de cristal incluso antes que los operadores de servicios *B2C* y ofrecer un producto que cumpla los requisitos necesarios en una fase muy temprana. Hemos visto cómo se emitía algún que otro decreto mucho más pronto de lo normal, lo que convirtió en un desafío adelantarse a las expectativas de los operadores en cuanto al desarrollo y los requisitos técnicos y desde el punto de vista del cumplimiento de los estándares. La dirección espera que nuestras orientaciones contribuyan a fijar el rumbo de la organización, pero nunca podemos estar totalmente seguros y, además, las circunstancias cambian continuamente.

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

OG: Sí, ante todo la normativa ha mejorado la protección de los jugadores. El procedimiento para la obtención de licencias se ha traducido en un control claro que garantiza el juego limpio por parte de las empresas a las que se concede una licencia.

Es posible que el mecanismo de concesión de licencias haya limitado la gama de productos disponibles a corto plazo, dado que quedan todavía muchos productos sin regular, por ejemplo, las slots. Sin embargo, a medida que avanza el proceso regulador, las expectativas apuntan a que el cliente podrá disfrutar de toda la gama de productos en línea, ofrecidos por empresas serias con licencia.



“ Varios de los países latinoamericanos más importantes en teoría tienen potencial para crear mercados independientes ”

—Olivia Gorajewski

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

OG: Antes que nada, yo trabajaría en pos de la normalización de las normativas de juego. Son demasiado pocas las prácticas comunes dentro de la UE en ámbitos tales como la certificación y el cumplimiento en materia de estándares y especificaciones técnicas dentro de la industria del juego. Un proveedor de software se ve obligado a certificar varias veces las mismas

soluciones técnicas en los mismos laboratorios para un marco legal similar, lo cual resulta muy costoso. Nos vendría bien disponer de un procedimiento donde los reguladores de las distintas naciones aceptaran una sola homologación para una solución técnica siempre que haya sido aprobada por un laboratorio de pruebas debidamente autorizado.

Los reguladores podrían asimismo mejorar en lo que concierne a la definición de la estructura de costes; debe existir un equilibrio entre los costes y las cuotas en la fase inicial de solicitudes y los gastos corrientes, entre ellos los impuestos, una vez se haya concedido la licencia.

“ La entrada de clientes nuevos puede disminuir a medida que la gente vaya optando por los juegos sociales frente a los juegos tradicionales de póker y casino ”

del mercado del juego en un par de años. La consolidación de la estabilidad política y económica en esta región del mundo supone una gran oportunidad para que los gobiernos latinoamericanos obtengan capital en una fase temprana si son capaces de aprovechar esta oportunidad. Los inversores extranjeros que se enmarcan dentro de la industria de los juegos sociales y los juegos de azar ya han establecido un posicionamiento estratégico en Latinoamérica y, según mis previsiones, muchos de los gobiernos latinoamericanos se fijarán en los modelos europeos a la hora de acometer la regulación; quizá sobre todo en el mercado español por razones obvias, y verán los efectos positivos que ello puede comportar para los gobiernos en cuanto al

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

OG: Los mercados individuales conforman pequeñas reservas de liquidez de jugadores que hacen que a muchos operadores y proveedores de software les resulte difícil obtener beneficios. La colaboración ya iniciada entre la autoridad francesa (Arjel), la española (DGOJ) y la italiana (AAMS) apunta hacia la conexión entre mercados actualmente cerrados con vistas a crear un mercado conjunto protegido. Esto resultaría beneficioso para los clientes gracias al aumento de la liquidez y a la mayor diversidad de jugadores dentro de la red de póker.

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

OG: España, sin duda. La conjunción de elecciones políticas y el hecho de que, al ser un operador B2B y proveedor de software, tuviéramos que solicitar una licencia, hizo que este proceso de obtención de la licencia resultara especialmente complicado. Al ofrecer servicios B2B, hemos de actuar antes que los operadores de servicios B2C a la hora de adaptar nuestra oferta tanto al mercado como a la legislación local. El resultado incierto de los procesos de regulación y concesión de licencias generaron un enorme riesgo para la inversión que habíamos realizado.

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

OG: Si hablamos de Latinoamérica en su conjunto y no en términos de mercados diferenciados, el continente ha mantenido en general altos niveles de crecimiento económico y capacidad de recuperación financiera en estos últimos años. Esto se ha traducido obviamente en un crecimiento de una clase media que tiene un acceso cada vez mayor a Internet y, por consiguiente, como efecto positivo, se genera un gasto seguro en el juego online. Si la tendencia en Latinoamérica sigue la de los países europeos, el sector del juego en línea podría hacerse con una parte sustancial

control sobre el mercado del juego y los ingresos procedentes de los impuestos, etc. Varios de los países latinoamericanos más importantes en teoría tienen potencial para crear mercados independientes. Para un actor extranjero dentro del negocio que va a entrar en el mercado del juego online, claramente marcaría la diferencia que los países fueran capaces de alcanzar elevados niveles de cooperación y ponerse de acuerdo para desarrollar normativas similares.

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

OG: La entrada de clientes nuevos puede disminuir a medida que la gente vaya optando por los juegos sociales frente a los juegos tradicionales de póker y casino. Existe también la posibilidad de una tendencia alcista si se puede combinar los juegos sociales con los productos de apuestas que los mercados establecidos tienen capacidad de ofrecer a los jugadores.

BIO

Olivia se incorporó a Ogame en 2010. Inició su carrera como Asociada en un Bufete de Abogados ocupándose sobre todo de casos relacionados con el derecho de sociedades y el derecho de las Tecnologías de la Información, pero también cuenta con experiencia en procesos judiciales debido a su trabajo anterior en un tribunal de distrito como asistente legal durante el período de formación para convertirse en juez. Paralelamente al período de formación, Olivia impartió docencia sobre el derecho de propiedad intelectual a estudiantes de la licenciatura de Derecho. Olivia tiene un master de la Universidad de Gotemburgo y un título en Gestión del Capital Intelectual de la Universidad Tecnológica de Chalmers y estudió Derecho Internacional en la Universidad Tecnológica de Sidney (Australia). ♠