

ROBERT JONES

LOS PRINCIPALES IMPULSORES DE LOS CAMBIOS LEGALES EN EUROPA SON AHORA LOS ESTADOS MIEMBROS Y NO LA COMISIÓN EUROPEA

LLDJ: Como Director Jurídico de Spielo G2, ¿cuál es su mayor desafío al entrar en un nuevo mercado?

RJ: Con respecto a la reciente apertura del mercado online español, tras la elaboración del proyecto de ley y una vez comprobada la bondad de nuestro modelo de negocio, se ha concedido a Spielo G2 la categoría y la licencia como operador, aunque en realidad somos proveedores de nuestros operadores españoles con licencia.

Entrar en un mercado recién regulado siempre representa un reto, pero la planificación y el sentido de la oportunidad resultan esenciales para el equipo jurídico. Para que esto funcione, necesitamos que se elaboren con prontitud borradores de legislación y reglamentos y después, cuando ya estén finalizados, que se disponga de tiempo suficiente para planificar su puesta en práctica frente a las estructuras legales y técnicas existentes.

Reviste idéntica importancia desarrollar una relación con el Regulador para asegurarse de que nuestra interpretación de la normativa se corresponde con la del Regulador. Esto puede resultar de vital importancia si se producen cambios de última hora en la normativa o en los estándares técnicos. Como proveedor, Spielo G2 espera del Regulador que ejerza una supervisión coherente y que se haga cumplir la ley.

El trabajo no termina con la concesión de la licencia. Ahí es donde realmente empieza el trabajo, especialmente por lo que respecta a garantizar el cumplimiento de los requisitos técnicos. Por tanto, resulta crucial entablar una estrecha colaboración con las diversas entidades que realizan pruebas (las conocidas como “testing houses” o laboratorios).

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

RJ: Spielo G2 apoya plenamente el nuevo marco legal español, ya que dota de certidumbre a las operaciones. En cualquier mercado que acaba de ser regulado, no basta con instaurar un marco jurídico. Lo más importante es ejercer un control constante y efectivo sobre el cumplimiento de la normativa y el respeto de las leyes combinándolo con un planteamiento que se pueda adaptar a los intereses de los operadores. El mercado español quizá es víctima de lo que se percibe como una injusticia, concretamente



“ El trabajo no termina con la concesión de la licencia. Ahí es donde realmente empieza ”

—Robert Jones

el hecho de que anteriores operadores internacionales han obtenido una ventaja desleal sobre los operadores españoles terrestres existentes. A mi modo de ver, un mercado funciona mucho mejor si todos los operadores trabajan juntos a la hora de estructurar y abordar todos los problemas que puedan surgir tras la reforma.

“ Los operadores se merecen un Regulador proactivo ”

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

RJ: No creo que exista un solo problema concreto que necesitemos abordar. Siempre se van a reclamar cambios en temas tales como la oferta de productos, los tipos impositivos, la distribución de liquidez, los requisitos en materia de elaboración de informes y rendición de cuentas, etc. Lo más importante es tener una mentalidad abierta al cambio para asegurarse de que el mercado está al día en todo momento. De la misma manera que siempre va a haber nuevos productos de juego disponibles, la legislación y la normativa deben seguir el ritmo de los cambios. En caso contrario, los jugadores saldrán perdiendo y optarán por continuar con su experiencia de juego en otro lugar.

Los operadores se merecen un Regulador proactivo. Todos ellos han dedicado una cantidad considerable de tiempo y esfuerzo, y sobre todo dinero, a la obtención de licencias. Exactamente igual que el Regulador, no queremos un mercado insostenible.

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

RJ: En general, nos estamos alejando de la postura según la cual los Estados Miembros restringen el juego en línea para avanzar hacia un mercado del juego regulado abierto. Esto no puede ser sino positivo para la industria en su conjunto. Sin embargo, ello no quiere decir que Europa se quede justamente en medio de un período de cambios significativos por lo que a las leyes que regulan el juego interactivo se refiere. Espero que los reguladores de toda Europa sepan valorar la importancia de mantener una competencia sana entre operadores. No tiene ningún sentido que se abra una oportunidad de mercado para después convertirla en un monopolio porque la normativa favorece claramente a un operador frente a otro.

Los principales impulsores de los cambios legales en Europa son ahora los Estados Miembros y no la Comisión Europea. Hace algunos años, la mayoría de los operadores esperaba quizá que se elaborara una Directiva uniforme por parte de la UE donde se abordaran asuntos como la fiscalidad, la distribución de liquidez y el juego responsable. Esto habría proporcionado no sólo la tan deseada consistencia sino también una igualdad de condiciones en términos de competencia. En la actualidad, esa consistencia debe provenir de los organismos reguladores que existen dentro de los Países Miembros. Se ha hablado mucho de acuerdos entre los Estados Miembros para ofrecerse asistencia mutua en cuestiones como el juego responsable y la distribución de liquidez. Sobre el papel, tiene sentido, pero la puesta en práctica tras la adopción de la legislación puede acabar convirtiéndose en un importante obstáculo. Por

ejemplo, algunos Estados Miembros entre los que figuran Dinamarca y Malta ya permiten la distribución de liquidez con otros Estados Miembros. En términos generales, estos sistemas han funcionado bien porque se plantearon mientras se estaba elaborando el borrador de la legislación.

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

RJ: Cada mercado es distinto y, por consiguiente, surgen desafíos distintos. Solemos trabajar mejor en los mercados donde los licenciarios disponen de tiempo suficiente para hacer consultas a las autoridades pertinentes sobre el contenido de las leyes que se van a implantar.

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

RJ: Creo que seguirán la misma senda que los de la UE. Cada país latinoamericano seguirá su propio programa o agenda.

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

RJ: Sin duda, los operadores han de darse prisa en desarrollar ofertas de productos en el ámbito de los juegos sociales. Por mi condición de abogado, quizá tiendo a ser bastante cauto con este tipo de cosas. Aparentemente, los operadores aún están dándole vueltas a la mejor forma posible de utilizar los juegos sociales dentro de las operaciones de juego tradicionales. En mi opinión, los juegos sociales primero deben consolidarse como oferta con sus propios recursos y comercializarse de esa manera. Si después se pueden explotar las sinergias con las modalidades de juego tradicionales, pues mucho mejor para los operadores.

BIO

Robert Jones es Director Jurídico y Vicepresidente de GTECH International, que incluye las marcas Spielo Internacional y Spielo G2 y es parte del Grupo Lottomatica. Robert es responsable de las funciones legales, reglamentarias y de seguridad. Antes de unirse al Grupo Lottomatica, Robert fue Director Jurídico de Octavian Global Technologies y de Gala Coral Group. Robert tiene más de once años en la industria del juego interactivo y presencial. ♠