

JAIME ESTALELLA

El Director de Operaciones de NOVOMATIC asume su cargo aureolado por el éxito de su gestión como CEO de Overlord Gaming, que ha supuesto la mayor operación jamás realizada en nuestro país de captación y adquisición de Salones. Es un ejecutivo que centra su actuación en el concepto de estrategia para dirigir su foco con extraordinaria lucidez hacia el futuro del Sector.

1.- ¿Dónde y cuándo, Jaime, se te abrió o abriste la puerta del mundo del Juego como profesión?

En 2004 cuando me contactó Oliver Zugel, un antiguo compañero de la consultora Monitor Company, empresa que había invertido en Codere. Oliver me propuso tener una reunión con José Antonio Martínez Samper y mantuvimos una muy interesante conversación, a pesar de que le confesé desde el principio mi desconocimiento sobre el negocio del juego. Al cabo de pocos meses José Antonio me propuso incorporarme a su equipo como Jefe de Gabinete y le estoy muy agradecido por la oportunidad.

2.- ¿Por qué un Directivo de primera línea y alta cualificación deja un puesto tan relevante como el que tú ocupabas en CODERE?

Me parece lógico que después de casi 10 años en una organización surjan altibajos en la confianza y en el respaldo a un alto directivo. Y diría que es saludable y necesario el que de forma activa se produzca una renovación de los directivos. En mi caso concreto, después del verano de 2014 me ofrecieron en Codere un cambio de funciones y entendí que era el momento de dar por cerrada mi etapa allí.

3.- Como gran conocedor de la Industria en Europa, ¿era muy distinta tu opinión sobre NOVOMATIC antes y desde fuera que ahora y desde dentro?

Pues no demasiado, la verdad. Novomatic tiene una sólida cultura corporativa que se traslada a todas las áreas de actividad. Es una empresa con un proyecto claro y una gran visión de negocio a medio y largo plazo, y que fomenta la responsabilidad individual hasta extremos que es difícil encontrar en otros lugares. Te anima a tomar riesgos, a decidir con rapidez y por tanto a asumir en primera persona las consecuencias.

4.- Nunca antes se había desarrollado en España una estrategia en torno a los Salones de Juego como la que diriges con OVERLORD. ¿Puedes darnos las claves de esa operación?

Se habían desarrollado intentos anteriores aunque no tuvieron los mismos resultados. En el caso de Overlord hubo varios factores diferenciales. Por un lado el momento en que se lanzó, ya que la crisis económica había hecho reflexionar a algunos operadores sobre la viabilidad futura del negocio. Por otro, los cambios regulatorios y tecnológicos eran cada vez más rápidos y profundos y para poder mantener o mejorar la competitividad había que invertir dinero y adquirir nuevas capacidades o conocimientos. Y por último, el respaldo al proyecto de la empresa líder del sector en Europa como es Novomatic le proporcionó al mismo la máxima credibilidad y solvencia.

5.- Y ya que hemos utilizado la palabra, ¿ha sido la mala estrategia o incluso la falta de estrategia el gran pecado capital de las empresas de nuestro Sector?

Me parece importante distinguir entre empresas grandes y pequeñas. Las empresas grandes sí que han tenido una buena definición estratégica. Pero el sector es sobre todo el resultado del trabajo de mucha gente emprendedora que en su momento vio la oportunidad y decidió poner en marcha una empresa operadora, distribuidora,..... Para estos emprendedores el mercado ha cambiado demasiado como para pensar que las miles de empresas que conforman el sector podrán seguir adelante en solitario.

La gran mayoría de empresas del sector se enfrenta más que nada a un problema de recursos (tanto humanos como económicos) y de tamaño. Vamos hacia una concentración de mercado, algo de lo que se habla desde hace años pero que no se ha producido todavía porque no ha sido "necesario". Ahora seguramente es inevitable

6- Actualmente estás muy volcado en el área de los Salones, ¿crees que tienen un enemigo natural en los Bingos, e incluso en los Casinos, o que es posible la convivencia pacífica?

La oferta de juego que hay en las diferentes tipologías de salas se parece cada vez más. Eso hace que al final las salas, con independencia de su tipología, compitan entre sí. El que la convivencia futura sea o no pacífica no creo que se deba tanto a esta convergencia de tipologías, sino a que exista claridad en las reglas y a que se respeten y cumplan las mismas.

7.-Para terminar, a que se dedica el Director de Operaciones de Novomatic en sus ratos libres?

Intento pasar el mayor tiempo posible con mi familia. Y me encanta hacer actividades al aire libre en contacto con la naturaleza.

