

# «Abriremos tres casinos más en México y trasladaremos el de Murcia; el año que viene crearemos 300 empleos»

Javier López Cerrón. Director general de Orenes Grupo

## ENTREVISTA

DANIEL VIDAL

✉ dvidal@laverdad.es



**MURCIA.** Un 'headhunter' fichó a Javier López Cerrón (Valladolid, 1961) hace casi doce años para dirigir la transformación que decidió afrontar Orenes Grupo la década pasada hacia «una mayor profesionalización». Licenciado en Económicas y Empresariales, y más cómodo con el estilo 'casual' que con traje y corbata, López Cerrón reconoce que los accionistas de la empresa de la que hoy es director general tuvieron que explicarle «lo que era el mundo del juego, porque no lo conocía». Lo hicieron bien, al parecer, porque Orenes Grupo, que el año que viene cumple medio siglo de vida, registra hoy unos datos envidiables para cualquier compañía, con un aumento anual de la facturación de más del 13% y una plantilla de 2.500 trabajadores. El futuro a corto plazo en esta empresa familiar no pinta peor, con el «ilusionante» proyecto de apertura de un mercado gastronómico en el antiguo edificio de Correos de Murcia y unos planes de crecimiento y expansión, en la Región, en España y hasta en México, que seguirán situando a esta firma murciana como uno de los líderes de su sector.

—Usted, ¿juega a algo?

—Yo soy jugador de mus (sonrisa). Y, de vez en cuando, hago alguna apuesta en el casino. Las máquinas, por ejemplo, no me atraen. De todas maneras, le recuerdo que los directivos y responsables administrativos de este tipo de empresas no podemos apostar 'online' al Real Madrid y ganar, por ejemplo. Lo prohíbe la ley.

—Cuando habla de máquinas... ¿Se refiere a las tragaperras? ¿O esta palabra está casi maldita en el sector?

—Tragaperras, ruletas y terminales de apuestas. Cualquier máquina de juego. Yo prefiero llamarlas terminales de juego. En América Latina las llaman 'tragamonedas'.

—¿Le va bien a Orenes Grupo?

—Hemos tenido un crecimiento espectacular. El año pasado cerramos con una facturación de 420 millones de euros, por los 370 millones de 2015 [un aumento de más del 13%], y sumamos 500 trabajadores más a los 2.000 que ya teníamos. La crisis nos hizo mucho daño, pasamos unos años salvando los trastos, pero con la recuperación de la eco-

nomía diseñamos un plan estratégico de expansión y crecimiento que contempla inversiones muy ambiciosas. A día de hoy operamos dos hoteles, 11 casinos, 12 restaurantes, 16 bingos, 180 salones de juego, 200 'corners' de apuestas deportivas de nuestra marca 'Vive la suerte' y 13.000 terminales de juego. Nuestra estrategia consiste en crear espacios de ocio donde el juego es algo más.

—¿Y seguir con la expansión?

—Nos retiramos de Italia y de Croacia y nos centramos en el mercado español... y en México, donde nos van muy bien las cosas. Allí tenemos tres casinos y abriremos otros tres.

En España estamos presentes en once comunidades autónomas.

—¿Qué porcentaje supone el juego 'online' para el negocio?

—Bueno, los operadores de juego tradicionales tenemos desventaja con las grandes multinacionales de juego 'online'. Muchas veces la tecnología va por delante de la regulación. Coincidió con mi llegada a Orenes, en 2006-2007, cuando aparecen los grandes operadores internacionales de juego 'online' en España, pero aquí no había regulación. Cuando se regula, estos 'monstruos' internacionales ya llevaban tiempo aquí operando al margen de la legalidad y cap-

tando clientes. Hoy por hoy, el juego 'online' pesa muy poco. Actualmente, representa el 5% del total del juego en España, aunque es cierto que el crecimiento es exponencial.

«No hay un problema social»

—¿Y para Orenes Grupo?

—Nosotros tenemos una estrategia diferente. Como somos operadores de juego presencial, lo que estamos haciendo es prepararnos para ser operadores en el canal 'online' también. Pero no queremos entrar a competir de momento de forma muy agresiva con los grandes, porque sería un error. Hoy por hoy no es rentable, no hay masa crítica. Los grandes se pueden permitir seguir ciertas estrategias, pero nosotros apostamos más por seguir liderando nuestra presencia física y, a partir de ahí, establecer nuestras estrategias para seguir el canal 'online'. Conscientemente, hemos frenado el arranque en internet.

—¿Supone el juego 'online' un mayor riesgo para el juego compulsivo y, por lo tanto, para la ludopatía?

—Bueno, hay que desmitificar las sospechas que siempre hay en torno a los problemas que supuestamente genera el sector del juego. Muchas veces se habla sin saber. Y aquí hay que irse a los estudios oficiales, ajenos al sector, como los de la Dirección General de Ordenación del Juego, dependiente del Ministerio de

Economía y Hacienda, o de la Universidad Carlos III de Madrid, que revelan que el porcentaje de la población española que sufre comportamientos patológicos con el juego es el 0,3%. Esos datos están disponibles para que se puedan consultar. No quiero decir que no exista esa problemática. La hay, pero es una problemática muy limitada, y comparados con otros países de nuestro entorno, España está en la franja inferior. No quiero decir que sea un problema que no haya que vigilar, y las empresas operadoras que fomentamos el juego responsable somos las primeras interesadas en que sea algo controlado, pero hay que desmitificar el hecho de que hay un problema social. No, hay problemas individuales de patologías. Quien tiene un comportamiento compulsivo con el juego, suele tener comportamientos compulsivos con otras cuestiones.

—Según su web, la plantilla de Orenes recibe formación permanente para «garantizar los lazos entre juego y responsabilidad»...

—Cumplimos con todos los parámetros que exige la Administración para identificar y atajar situaciones de riesgo. En nuestro código ético propugnamos entre los empleados que todos los juegos se desarrollen de manera responsable, y tenemos unos protocolos para identificar y dar aviso de conductas problemáticas. Fomentamos la Responsabilidad Social Corporativa y estamos considerados por muchas instituciones como una empresa modélica en nuestra manera de hacer las cosas.

—¿Cómo afrontan la transformación digital del sector?

—Hemos creado nuestra propia tecnología para ser lo menos dependientes posibles de los distribuidores tecnológicos. Para ello hemos creado un equipo muy potente de I+D+i, con ingenieros informáticos, y estamos desarrollando plataformas y productos que ya están dando sus frutos. Pero esto requiere de una reorganización de toda la empresa en torno a esta estrategia de digitalización.

—¿Aún quedan 'Pelayos'?

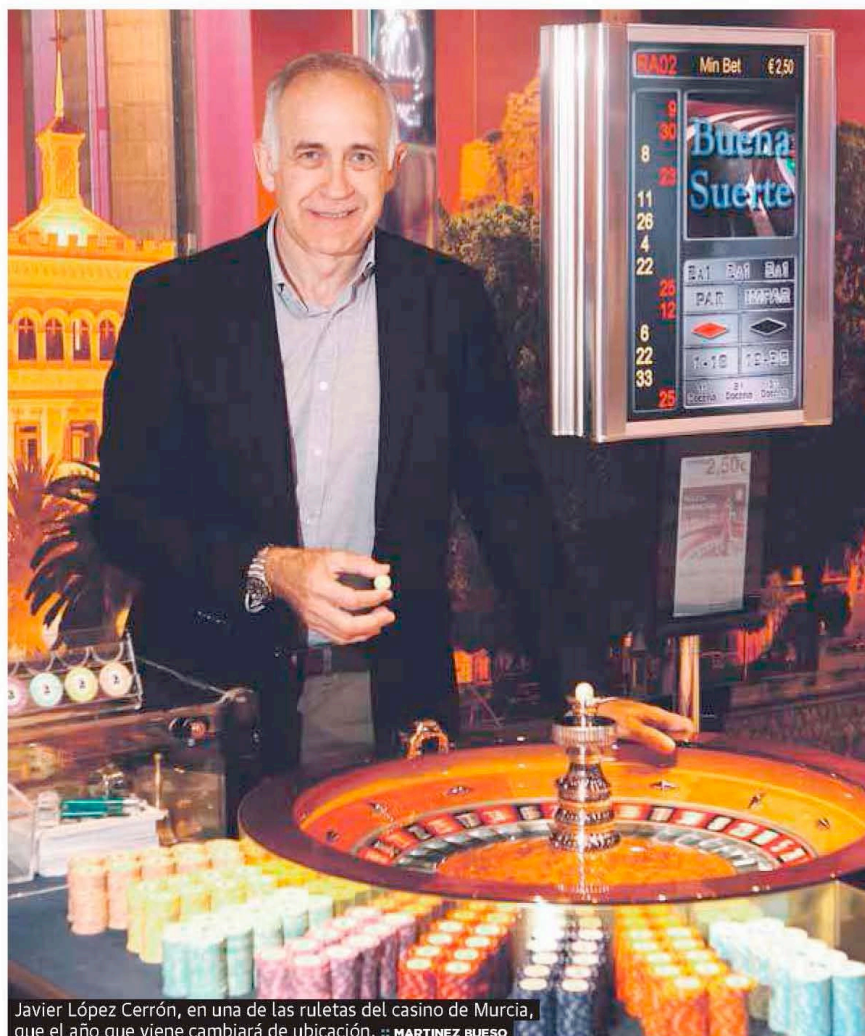
—Hacer trampas es muy complicado. Los cilindros de las ruletas van muy equilibrados, ¡cuestan una fortuna! De hecho, una de las cosas que hace la Brigada de Juego es verificar el equilibrio de las ruletas. Porque, si están desequilibradas, pueden tener tendencia a que la bola caiga en una misma zona de la ruleta, que es por lo que ganaban los Pelayos. Eso ahora es muy difícil. Siempre hay alguna picaresca, alguien que intenta marcar alguna carta... Pero es muy complicado. Si alguien está muy vigilado y controlado es en un casino. Si alguien quiere hacerse rico jugando, que juegue al Euromillones. Esta idea de los casinos es un poco de película. El casino es un espacio de ocio. Le aporlo un dato. Estadísticamente, en juegos de mesa, Orenes Grupo (es decir, la casa) gana el 15% de todo lo que se juega. Es decir, que el 85% de todo lo que se juega vuelve en premios al jugador.

—El proyecto del mercado gastronómico en el antiguo edificio de Correos, en Murcia, ¿es su proyecto más importante a corto plazo?

—Bueno...

—O el más ilusionante.

—El más ilusionante sí. El más impor-



Javier López Cerrón, en una de las ruletas del casino de Murcia, que el año que viene cambiará de ubicación. :: MARTINEZ BUESO



tante no, porque hay otras inversiones muy importantes fuera de España como, por ejemplo, la expansión en México. Pero sí el más ilusionante, quizá, porque el edificio de Correos lo adquirió el Grupo hace ya muchos años. Hemos dado muchas vueltas para darle una solución, pero esa solución nos la frenó la crisis. Y pensamos que esta oportunidad es muy buena para el edificio y para la ciudad. Sabemos que va a ser algo muy interesante, más allá del negocio que supone para nosotros, para la ciudad y para la Región. Y, como grupo empresarial murciano, es algo que nos ilusiona muchísimo.

**–El grupo municipal en el Ayuntamiento Ahora Murcia reclama que se respeten la fachada original y las protecciones urbanísticas del inmueble...**

–Y, como no puede ser de otra forma, así se hará. Al final no deja de ser un proyecto de rehabilitación, respetando al máximo la esencia del edificio. Se trata de darle contenido. Allí no se va a construir nada.

**–Como empresa dedicada al ocio, y hablando de Turismo, ¿qué cree que le falta a la Región de Murcia?**

–En Murcia tenemos todos los ingredientes para ser una región muy atractiva a nivel turístico, pero quizá no hayamos sabido hacer desarrollos turísticos de cierta calidad como sí han hecho otras comunidades. El problema del Mar Menor está restando fuerza a las posibilidades que tiene la Región, y hay que afrontarlo de forma muy seria si queremos que la zona del Mar Menor sea el punto neurálgico sobre el que gire todo esto.

**–¿Tienen algún proyecto hotelero en mente en la Región?**

–No, porque nuestros proyectos hoteleros van ligados siempre a nuestros proyectos de juego. Ahora mismo no tenemos ninguno.

**–Y, además del Mercado de Correos, ¿qué otros proyectos contemplan en la Región de Murcia?**

–Bueno, estamos trabajando en una carambola que pensamos que es buena para Murcia y es buena para la empresa. Estamos estudiando trasladar el casino de Murcia, que está dentro del hotel Rincón de Pepe, a otro emplazamiento. Así liberamos el antiguo salón de celebraciones del hotel, con lo que ampliamos la oferta gastronómica, eventos, banquetes, etc. Por otro lado, al sacar el casino de allí, vamos a ejecutar un proyecto mucho más ambicioso, con una oferta complementaria, y generando más empleo. Al final, entre el gastronomía, la ampliación de la oferta en el hotel y el traslado del casino, el año que viene vamos a crear en torno a 300 puestos de trabajo más.

**–¿Saben ya la nueva localización del casino?**

–Sí, tenemos varias parcelas en Murcia. Siempre pensamos en las afueras, por las facilidades de aparcamiento y las comunicaciones. Estamos tomando las decisiones con los arquitectos, pero el sitio concreto no se lo puedo decir. Y la inversión tampoco, porque nos tienen que decir también los arquitectos (risas). El casino de Murcia está allí [en el Rincón de Pepe] muy encerrado, es muy pequeño, y no podemos dar la oferta que damos en otros casinos. Con la nueva ubicación vamos a generar una oferta de ocio mucho más interesante.

**–¿Influye el revuelo político en tor-**

**no a la imputación de Pedro Antonio Sánchez a la hora de tomar decisiones de este tipo?**

–Vamos a ver, nuestra actividad empresarial está al margen de las circunstancias políticas, como no puede ser de otra manera. Cuando nos planteamos proyectos, voy a ser sincero, no lo hacemos pensando en la corriente política del momento. Nosotros actuamos con criterios estrictamente empresariales.

**–Pero, ¿cree que le vendría bien a la Región una moción de censura, o unas nuevas elecciones?**

–Le daré una respuesta de perogrullo.

La estabilidad política es deseable a todos los niveles. Pero entiendo que ningún proyecto debe pararse por problemas puntuales.

**–La patronal murciana reclama la eliminación del Impuesto de Sucesiones y del Impuesto de Patrimonio. ¿Comparte esta exigencia?**

–Yo entiendo que este tipo de peticiones son más a título personal que a título empresarial, porque son impuestos que gravan el patrimonio personal. Lo que no puede ser es que en España, dependiendo de donde vivas, te graven de una forma ya no diferente, sino radicalmente diferen-

te. Esto no es justo. Probablemente tenga que haber algún tipo de impuesto sobre sucesiones, sobre transmisiones, sí, pero debería ser homogéneo. Si no, damos lugar a una picaresca. Vivo en Murcia pero me empadrono en Madrid y este tipo de cosas... Es necesario armonizar y, si es a la baja, mucho mejor. Conoci a una mujer que tenía que pagar 35.000 euros antes de recibir la herencia. Estaba en paro y tuvo que rechazarla. ¿Cómo es posible?

**–A Orenes Grupo, en particular, ¿les ‘crujen’ a impuestos?**

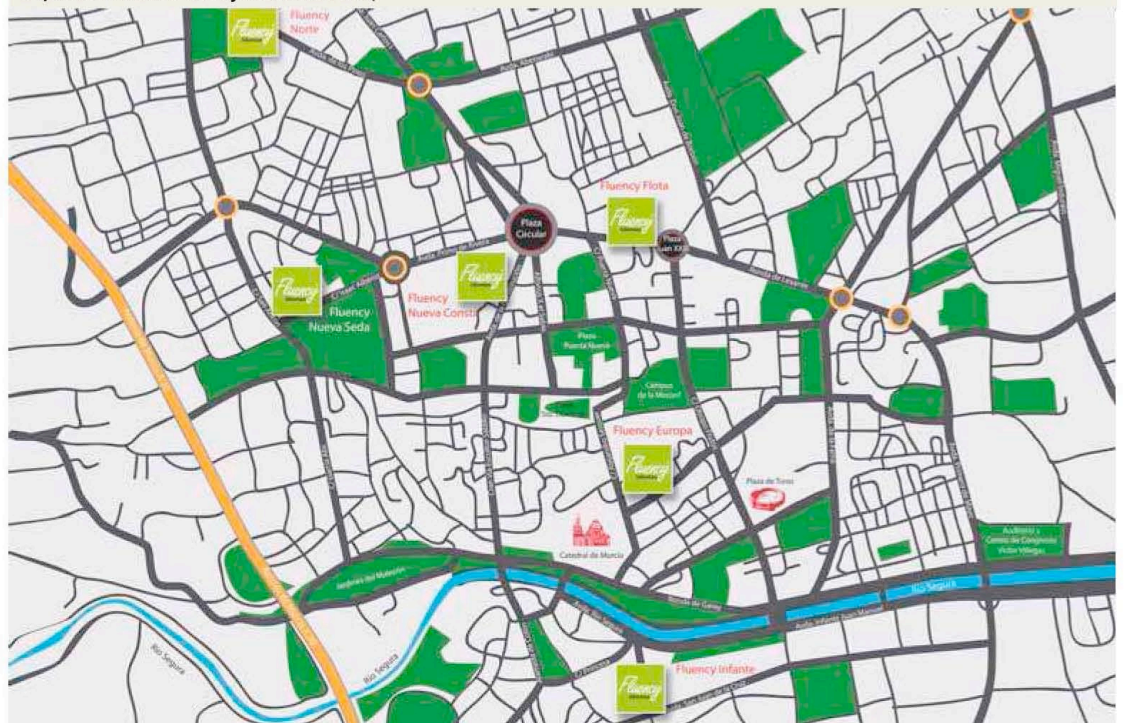
–Le aporéo un dato. El año pasado, el

sector del juego privado en España aportó a las comunidades autónomas 1.200 millones de euros. A la Región de Murcia, 29 millones. Solo en tasas de juego. Son cifras importantes. **–Pero no me ha contestado. Tasas, IAE, Impuesto de Sociedades... Juntando todo, ¿les ‘crujen’?**

–Juntando todo... El año pasado pagamos unos 60 millones de euros en impuestos. [Asiente con la cabeza]. **–¿Qué incertidumbres ve el Grupo Orenes en el horizonte como más preocupantes?**

–Sobre todo, el lío que hay con el tema ‘online’. Eso es un guirigay.

Mapa de los centros Fluency en Murcia. Fluency



## En la enseñanza, los milagros no existen

**MURCIA**

**LV.** Los centros de idiomas Fluency, presentes en los diferentes barrios de la ciudad, ofrecen a los murcianos la posibilidad de aprender inglés muy cerca de casa.

El objetivo marcado es enseñar inglés desarrollando todas las destrezas: speaking, listening, reading en clase y writing en nuestra plataforma Fluency online.

El plan de estudios implantado desde hace ya muchos años consiste en que el alumno Fluency pueda llegar a la universidad con el B2, como mínimo, en su expediente académico.

La acreditación de este nivel le abrirá las puertas de varias universidades, vetadas a aquellos que

no lo tienen. Nos interesa, por encima de todo, que el alumno aprenda bien inglés, que construya con nosotros unos conocimientos gramaticales sólidos y duraderos que le sirvan para el resto de su vida y sobre los cuales puede ir depositando todo lo que vaya adquiriendo durante sus años de estudios.

Guiamos a nuestros alumnos para que, a través de una programación debidamente estructurada, alcancen una meta determinada. En nuestras clases hay tiempo para aprender pero también para disfrutar. Nuestros niños pequeños son felices aprendiendo sus primeras conjugaciones: el verbo Be y el presente continuo están ya en la programación de nuestros

peques, tenemos coreografías y gran cantidad de herramientas didácticas para trabajar dentro del aula. No estamos reñidos con las canciones ni con el simple hecho de colorear pero si consideramos que los niños pueden y deben aprender gramática aunque sea sin darse cuenta, sin descuidar por supuesto el vocabulario. Poco a poco vamos introduciendo el listening y el writing para ir cubriendo todas las necesidades del estudio de un idioma.

Los adolescentes alcanzan una madurez y una seguridad en sus conocimientos que se reflejan también en sus resultados académicos. Todos sabemos que hablar otro idioma nos abre más puertas en un futuro y abre nuestras mentes ofreciéndonos una visión más amplia del mundo.

Los jóvenes pueden ir preparando sus años venideros que, a buen seguro, les llevarán a estudiar un Erasmus fuera de España. Los adultos van perdiendo ese ‘miedo’ o ‘vergüenza’ que no son más que una falta de seguridad a hablar otro idioma que acompa-

ña a todos los españoles de una determinada edad.

Lo que sí tenemos muy claro es que las fórmulas mágicas que prometen una titulación express no existen, aprender requiere su tiempo.

Otros servicios con un peso específico dentro de nuestra oferta formativa: Nuestros Cursos Residenciales de Verano Classic, Bear y Frog con una experiencia que supera los 30 años, así como nuestros intensivos de verano en julio e incluso en agosto, los cursos bonificados por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, los cursos intensivos en nuestros centros y, por supuesto, nuestras convocatorias de exámenes oficiales de Trinity y de Cambridge gozan de una popularidad que ha traspasado las barreras regionales.

En Fluency contribuimos a mejorar la enseñanza de inglés asesorando a nuestros alumnos y dotándoles de la capacidad, tan valorada en el mercado laboral, de hablar, entender, escribir y, en definitiva, pensar en dicho idioma.