

>>>> **DESCUBRIENDO A...**

JOSÉ GONZÁLEZ FUENTES

PRESIDENTE DEL GRUPO LUCKIA

Ha dejado escrito con enorme mérito en la Historia del Sector el nombre de EGASA y después el de su transformación en LUCKIA con una visión asombrosa del futuro del ocio y del juego en la sociedad. Y este auténtico líder nos dice que ahora empieza a ser empresario con la misma modestia con la que siempre se ha negado a que le suban a ningún pedestal. Los sentimos "gallego sabio", eso ya es imposible.



1. ¿Qué es lo primero que te impresionó de este Sector, una persona, un establecimiento, una máquina, sus enormes posibilidades...porque, cuando eras joven, sabemos que solo te impresionaban los coches...no es así...?

Sí, realmente lo que me atraía era el mundo de las carreras y la velocidad y, por supuesto, en ningún momento pensaba en este Sector que, por otra parte, era desconocido para mí. Pero, respondiendo a tu pregunta, lo que más me impresionó en el año 1969, con motivo de un viaje a París por dicha afición a las carreras, fue un complejo de Bolera (con 30 pistas), Sala de Juegos y Cafetería, a las afueras de la ciudad.

2. Además del mundo del motor, lo normal para un joven es querer ser ingeniero, médico, futbolista... ¿cuándo decidiste que querías ser empresario del mundo del Juego?

Aunque desde muy joven, me crie en el entorno de un modesto negocio familiar, e incluso desde los 14 años dirigí de forma ocasional a un equipo de seis personas en el negocio de la madera, la verdad es que nunca pensé convertirme en empresario como tal. Mi llegada al sector fue, nunca mejor dicho, fruto del azar, y fue realmente en el año 1972 cuando decidí dedicarme a este negocio, aunque lo que se dice empresario, creo que empiezo a serlo ahora...

3. ¿Qué te parece más importante para triunfar como empresario, ser un corredor de fondo o saber sprintar?

Idealmente se requieren ambas cosas: alcanzar buenos resultados en el corto plazo (sprintar) pero siempre con vistas al largo plazo (corredor de fondo), pues sin ello ninguna empresa es sostenible en el tiempo.

A lo largo de más de 30 años, he visto muy buenos empresarios que obtenían excelentes resultados en el corto plazo. Sin embargo, solo aquellos que han de-

mostrado tener una mejor visión de futuro (a los que podemos comparar con los corredores de fondo) aunque no hubiesen obtenido los mejores resultados en el corto plazo, son hoy en día los empresarios de compañías punteras. Por ello me parece más importante, además de suerte, ser un buen corredor de fondo para triunfar como empresario.

4. En cualquier caso, tu hermano y tú ya tenéis la segunda Empresa de Juego más importante de España...detrás de Cirsa y habida cuenta de que Codere dejó de ser española hace unos años... ¿Esperabas llegar tan lejos?

En primer lugar, quiero dejar claro que no creo que seamos la segunda, ni la tercera empresa más importante, por volumen, que es como estoy interpretando tu pregunta. Además de Cirsa, y Codere, que aunque tenga capital extranjero tiene un importante volumen de negocio en España, sigue siendo gestionada por profesionales españoles y su sede social está ubicada en España, al menos que yo conozca, y por lo tanto tenemos que considerarla igualmente una empresa española.

Dicho esto, si miramos hacia atrás, cosa que hacemos con frecuencia, vemos que fuimos unas personas de suerte en la vida por habernos permitido llegar hasta aquí haciendo lo que más nos gusta, que es disfrutar gestionando una empresa de juego.

5. Tienes tres desafíos ante ti: La Administración, la competencia empresarial y ganarte al público, ¿cuál es el más duro?

Sin lugar a duda, el público es el más difícil, en parte por la competencia que a día de hoy, ya llega de todas partes. En España, contamos con unas Administraciones muy profesionales, que muchas veces no valoramos lo suficiente al igual que los empresarios del sector, cada día más profesionales, de lo que por todo ello nos debemos congratular. Por ello, insisto que el mayor desafío de los tres es satisfacer las expectativas de un cliente más exigente y cambiante, más formado, informado y con gran variedad de oferta a su alcance.

6. Distribución, Operación, Casinos, Salas, Sport-Café, Juego Online...

¿tienes un favorito en los distintos segmentos de tu actividad en el Sector?

Cada área de negocio juega su papel y todas ellas son importantes, aunque por sentimiento histórico me quedo con la Operadora, que es lo que llevamos haciendo ya cuarenta y siete años. Pero las cosas cambian y hoy más que distinguir un área de negocio, nuestro reto es ofrecerle al cliente, en cada momento, lo que este requiere, por el canal que quiera y donde quiera.

7. La concepción de tus Casinos y de los Sport-Café se crea desde una perspectiva más abierta y sobre todo enfocada al cliente, ¿Crees que tu competencia cuida tanto al cliente cómo lo haces tú?

En Luckia cuidamos al máximo nuestros establecimientos e instalaciones para que nuestro cliente se sienta a gusto y tenga una experiencia única. Además, entrenamos a nuestros colaboradores en su aten-

"Andalucía y Baleares transformarán al Sector"

ción al Cliente, pero he de decir que en nuestro sector, afortunadamente, hoy en día, hay otras empresas que también están muy orientadas al cliente, que lo hacen muy bien por lo que ya es muy difícil diferenciarse en este aspecto.

8. José, ¿hasta qué punto es importante tener a tu alrededor personas que te apoyen y compartan decisiones?

Hoy día, cuando una empresa tiene una buena idea que los clientes estén dispuestos a pagar por ella, siempre encuentra capital para su financiación. Pero las ideas y su puesta en práctica, requieren de personas muy cualificadas, comprometidas y que vivan los valores de la compañía, lo que siempre es difícil de encontrar. Por ello, nos consideramos muy afortunados en contar con el gran equipo que tenemos.

9. Como en otras cosas, con tu espectacular desembarco en Sevilla fuiste un verdadero visionario al comprender el inmediato e importante papel que iba a tener Andalucía como motor del Sector ¿Piensas que 2018 será el Año de Andalucía?

Andalucía, es la comunidad autónoma con mayor territorio y población de España y, que además en el futuro va a seguir creciendo. Por ello, atendiendo a su entidad, era obligado hacer la presentación que hicimos en su día, para estar a la altura de los nuevos retos de esta importante Comunidad. Desde luego, que en 2018 hay dos comunidades que van a tener un papel protagonista en nuestro sector: una de ellas es Andalucía, pero también Baleares. Ambas van a jugar un papel destacado en la transformación del sector, con la llegada de la explotación del negocio de apuestas presenciales.

10. Y, por último, ante los continuos e interminables ataques de las Asociaciones de Ludópatas ¿qué crees tú que se debería de hacer por nuestra parte?

En mi opinión, las empresas del sector directamente y a través de sus asociaciones, debemos de trabajar más intensamente en políticas de juego responsable, pese a que en estudios muy rigurosos, la incidencia sea muy pequeña.

En el sector privado, somos los primeros en no admitir a clientes que tienen o pueden llegar a tener un problema personal derivado de su participación. Particularmente, desde Luckia, en cada reunión que habitualmente mantengo con los diferentes equipos, incido siempre en que deben de hacer un seguimiento especial de aquellos clientes más vulnerables y, en su caso, hacerles desistir de que sigan jugando, si fuese necesario.

Sin embargo, las Asociaciones que señalan, nunca se refieren al juego público y deberíamos preguntarnos por qué, siendo todo juego... Cuando a día de hoy, como sabe, el juego público, tiene premios desorbitados, no tienen límites sobre las cantidades jugadas ni en publicidad, por cierto, cada vez más agresiva.

Una vez más, como en otros aspectos, comprobamos que, lamentablemente, hay dos varas de medir al juego privado y al juego público. ■