Javier López Cerrón. Director General de Orenes Grupo

"Después de 12 años en ORENES sigo tan ilusionado como el primer día"

A muchos puede antojárseles que Javier López Cerrón es un hombre del Sector de "toda la vida", pero en realidad no es así. Llegó a la Industria del Juego captado por una firma de cazatalentos hace "solo" 12 años, con un bagaje de intensa experiencia en otros ámbitos, pero un desconocimiento casi total de esta actividad. Ahora ya ha sido nuevamente cazado por su embrujo y además la envolvente dinámica de su empresa, es decir en gran medida la suya propia, hacen que cada día le parezca el primero.

-Al acabar tus estudios en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valladolid, ¿sentías una vocación especial hacia algún Sector? ¿no sería el del Juego, verdad? ¿o sí?

-En realidad yo ya trabajaba. Estando en tercero de carrera vinieron de la Caja de Ahorros de Valladolid a hacer unas pruebas y me seleccionaron. El resto de los estudios lo compaginé con el trabajo.

A diferencia de carreras como Medicina o Arquitectura que pueden ser más vocacionales, Económicas o ADE, como se llama ahora, abarca un campo muy amplio de salidas profesionales. En mi caso no tenía ninguna vocación o preferencia especial por ningún sector y en aquella época menos por el del Juego, sector que era muy poco conocido en medios universitarios ya que acababa de ser legalizado.

"Los intentos invasivos del Juego Público son una amenaza"

-¿Cuáles fueron tus primeros pasos profesionales o, en otras palabras, qué buscabas y que encontraste en tus comienzos?

-Tengo que reconocer que después de tres años, el trabajo de director de una sucursal bancaria no me atraía demasiado y busqué el cambio. Tuve la gran suerte de entrar en una compañía en su momento de implantación y expansión en España, con un modelo de gestión que hoy sigue siendo caso de estudio y que para mí fue mi verdadera Universidad. Me refiero a Centros Comerciales Continente, desaparecida hace años al fusionarse con Carrefour. Ahí estuve cinco años muy intensos y muy divertidos. Guardo todavía muchos amigos de aquella época, todos ellos excelentes profesionales en diferentes empresas del país.

Y me costó muchísimo dejar Continente, pero otro grupo francés terminó convenciéndome y pasé los siguientes 12 años en Vivendi antes de entrar en mi actual casa, ORENES.

"Sentí mucha frustración por la falta de unidad frente a los online ilegales"

-¿Hay que atribuirte también una vocación viajera o tu recorrido por diversos países y en

distintas empresas es fruto de la casualidad?

-Pues no creo que sea ni vocación ni casualidad. Más bien se trata de aprovechar con valentía las oportunidades que se van presentando. Con Continente recorrí media España e Italia y con Vivendi he trabajado en Puerto Rico, Francia, Suiza y México. Los cambios con movilidad suponen riesgos, sobre todo de adaptación de la familia, pero también excelentes oportunidades profesionales. Yo he tenido la gran suerte de contar siempre con el apoyo de mi mujer aunque ello fuera en perjuicio de su carrera profesional.

-Lleguemos ya al mundo del Juego, ¿buscaste tú la entrada en el Sector o el Sector te buscó a ti?

-Me contactó un Head Hunter.

-¿Que conocimientos y que experiencias de esta Industria habías tenido anteriormente?

-Mi conocimiento del Sector era muy escaso. Mis únicas experiencias fueron como cliente, por las veces que había entrado en un Bingo o un Casino.

-¿Cuál fue la motivación fundamental que te impulsó a dar el paso y convertirte en un profesional de un Sector sobre el que pesaban –y pesan– tantos recelos y prejuicios? ¿Bastan para eso con conseguir unas buenas condiciones económicas?

"Con Grada Sport Café hemos conseguido una atmósfera muy bien acogida el público"

-La motivación fundamental fue el proyecto que me presentaron. Los accionistas del Grupo estaban buscando a alguien que liderara una transformación en la organización y gestión de la Empresa, por lo que pesaba más la experiencia en este sentido que el conocimiento del Sector.

Las condiciones económicas no son de ninguna manera el único elemento que cuenta a la hora de tomar una decisión de cambio profesional. El proyecto y los objetivos tienen que ser motivadores. Después de 12 años en ORENES sigo tan ilusionado como el primer día.

-¿Encontraste muchas diferencias en la estructura y la dinámica de una gran empresa del Sector, como el Grupo ORENES, con respecto a las compañías en las que habías trabajado?

-Claramente sí. Es lógico que haya diferencias entre una multinacional del Euro Stoxx y un grupo como ORENES. También hay diferencias por los sectores de actividad y por aspectos culturales. Al final todas las experiencias son positivas y me siento orgulloso de las empresas en las que he trabajado. Pero, este Sector tiene un "no sé qué" que apasiona cuando lo conoces.

Además, ORENES es un excelente grupo en el que desarrollar una carrera profesional. Lo más importante en cualquier empresa es el Capital Humano y creo que en ORENES hemos conseguido un equipo muy comprometido y motivado. En este ambiente es muy fácil sentirse cómodo.

-Acerquémonos al presente: ¿Qué tema, qué cuestión es la primera que estará mañana sobre la mesa de tu despacho?

-Es difícil decir cuál será el primer tema ya que, con el actual plan de expansión, tenemos muchos frentes abiertos. Pero de lo que no me voy a librar es de la reunión de obra de las oficinas centrales. Tenemos un buen "tinglado" montado en estos momentos en la central para ampliar las instalaciones…

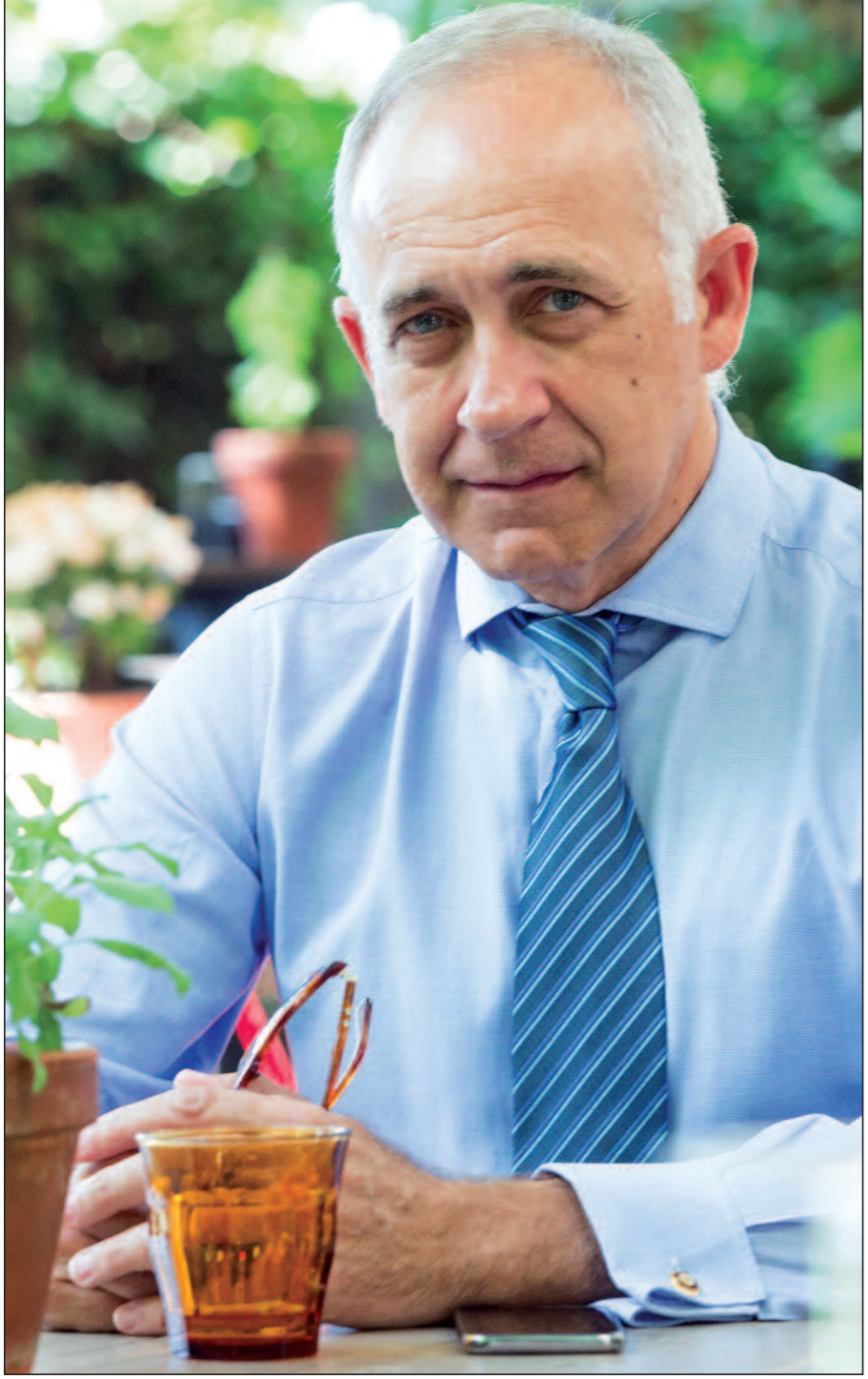
-Háblanos de cómo se está viviendo en ORENES y cómo estás viviendo tú mismo el proyecto del nuevo y ya sabemos que magnífico Casino que se levantará en Murcia tomando el relevo de El Rincón de Pepe.

-Pues estamos todos muy ilusionados, ya que se trata de un proyecto que aúna la evolución y mejora de los negocios, con el compromiso que tenemos para con nuestra ciudad de dotarla de proyectos singulares que favorezcan la oferta de turismo y ocio.

El Casino, ubicado dentro de nuestro Hotel Rincón de Pepe, se iba a reubicar en el antiguo edificio de correos anexo al Hotel. La crisis nos obligó a frenar el proyecto y finalmente hemos decidido trasladarlo a una ubicación que consideramos más apropiada de cara a la oferta que queremos implementar y, efectivamente, el diseño de los arquitectos es atrevido y espectacular.

Al mismo tiempo, en el antiguo edificio de Correos, tenemos el proyecto del gastromercado que ha sido muy bien acogido por las autoridades y la opinión pública.

En estos momentos los dos expedientes están en urbanismo y esperamos obtener en breve los permisos para iniciar las obras.



-Otra noticia de impacto ha sido la creación de espacios ORENES en puntos tan especiales como son los aeropuertos. ¿Qué características tienen estas áreas y cuáles son las expectativas que depositas en las mismas?

-Efectivamente, es la primera vez que en España se instala un Salón de Juego en un aeropuerto. Nosotros nos hemos atrevido en Málaga y Alicante y sus características son similares a cualquiera de los Salones que estamos abriendo. Aunque llevan poco tiempo operando, estamos contentos de cómo están funcionando y de las felicitaciones que nos llegan por el diseño y la calidad de sus instalaciones.

-Vuestros Salones están adoptando una fórmula muy evolutiva con la marca Grada Sport Café donde se aúnan las máquinas, con las Apuestas Deportivas de "Vive la Suerte" y el espectáculo en grandes pantallas, además de un servicio muy esmerado de Hostelería. ¿Podemos decir que ya es un éxito, que los jóvenes quizá especialmente se encuentran a gusto en los Grada Sport Café?

-Grada Sport Café es una nueva línea de Salones en donde, además de la oferta en juego, la hostelería y el ambiente acogedor para disfrutar de eventos deportivos se convierten en elementos diferenciadores. Y efectivamente son todo un éxito. He-

mos conseguido una atmósfera que ha sido muy bien acogida por todo tipo de público en general y no solo por los jóvenes.

- ORENES es un Grupo multiforme y polifacético: Distribución de Máquinas; Casinos, Salones y Bingos propios, Apuestas Deportivas, incluso hoteles y restaurantes. ¿Tienes un favorito personal entre todos estos segmentos?

- Todas las líneas de negocio se complementan y son importantes para el Grupo. Tal y como estamos organizados y por nuestra forma de trabajar, cualquier directivo está comprometido con los objetivos de cualquier División. Para mí todas las Divisiones tienen la misma importancia.

"La experiencia y el conocimiento que tiene Eliseo del Sector son valiosísimos"

-Está claro que el Director General de un Grupo empresarial como el tuyo no puede tener horario, ¿pero cuántas horas pasas al día sin pensar en el trabajo?

- Ja, ja, ja, pues quitando las horas de sueño, pocas……

Fuera de bromas, independientemente de que por tu responsabilidad tienes que estar en todo momento pendiente de la empresa, es importante saber desconectar en tu tiempo libre. En general yo desconecto bastante bien: familia, amigos y deporte son mis principales vías de escape.

-¿Y que te ha quitado más el sueño, tu jefe, tus competidores o la Administración?

-Pues el trabajo pocas veces me quita el sueño, pero si hay algo que me estresa es el que las cosas no se hagan o salgan en el plazo previsto y en esto la Administración tiene mucho que mejorar.

Estrella

-Javier, ¿has sentido el mundo temblar bajo tus pies con la llegada del juego online?

-Sentí mucha frustración en su momento por la falta de unidad en el Sector para hacer frente a los operadores online que se instalaron en España en la ilegalidad. Fuera de eso, el canal online lo vemos más como oportunidad que como amenaza. Lo que pasa es que la estrategia para integrar este canal es diferente si eres un grupo de juego presencial.

"Jesús y Joaquín Franco han sido todo generosidad, y no sé si el Sector lo reconoce"

-¿Desde tu ventana, qué se ve más cerca, Europa o Latinoamérica?

-Mucho más cerca Latinoamérica. Es una cuestión cultural.

-¿Te sentirías muy incómodo profesionalmente si te obligaran a escoger entre estas dos palabras: Consolidación o Crecimiento?

-No en absoluto, los dos escenarios tienen que obedecer a las estrategias y circunstancias de cada momento y yo me siento cómodo en los dos.

-Quizá tú no lo recuerdes, pero hace ya bastantes años fuiste uno de los primeros profesionales a los que le oímos hablar con toda naturalidad uniendo los conceptos de Juego y Ocio. ¿Comprenderlo así es ya una apuesta ganada en nuestra sociedad?

-Ah ¿sí?, Dudo mucho que fuera yo uno de los primeros en hablar de juego y ocio… En cualquier caso todos los proyectos que desarrollamos en ORENES están planteados para que nuestros clientes así lo perciban. El ejemplo son los nuevos modelos de Salones que comentábamos antes.

-¿A tu juicio, cuál es la amenaza más grande a la que se enfrenta actualmente la Industria del Juego Privado en su conjunto?

-No como amenaza pero sí como un reto, señalaría la adaptación de las empresas de Juego Privado Presencial a la digitalización del Sector. Y como amenaza, los constantes intentos del Juego del Sector Público en invadir el espacio tradicional del Juego Privado.

"Desaprender para reinventarse" es una lección que nos dio Jesús Franco

- Para terminar, Javier, define, como Empresario, como Jefe y como Persona, a Eliseo Orenes.

-Tal y como la formulas, parece una pregunta de examen. Espero aprobar…

Eliseo, como emprendedor, es un luchador nato que ha conseguido impulsar y consolidar a uno de los principales protagonistas del Sector en España. Sabe asumir riesgos

y ponerse al frente de la tropa en momentos de dificultad. Lo que hace de él ser también un buen empresario, es haber sabido rodearse de buenos profesionales y haber delegado en ellos la gestión de la empresa. Esto que digo no es ninguna tontería, ya que no es muy común que en empresas familiares se dé el grado de profesionalización y delegación que tenemos en ORENES. La experiencia y el conocimiento que tiene Eliseo del Sector le permite definir como Presidente la estrategia y tutelar perfectamente el rumbo del barco.

"El Sector Público amenaza con invadir el Juego Privado"

Como persona, cuida con celo de su esfera privada, en donde la familia y los amigos están por encima de todo. Y estar dentro de este círculo es un privilegio y un honor.

-¿Podrías hacer lo mismo con su socio, Jesús Franco?

-Qué puedo decir de uno de los principales protagonistas de la historia del Sector en España que no se haya dicho ya… Jesús y Joaquín han sido todo generosidad, ayudando de forma desinteresada a terceros en detrimento muchas veces de su empresa y no estoy seguro si el Sector ha sabido reconocérselo suficientemente.

Como empresario, lo que más destacaría de él es la impresionante fuerza y coraje que, tras la triste desaparición de Joaquín, desplegó para readaptar la empresa a los cambios tecnológicos que se están produciendo en el Sector. Su lema de "desaprender para reinventarse" es toda una lección de liderazgo.

Como persona, entrañable, cariñoso y humano… salvo cuando juegas con él al Mus, que se transforma en fiero contrincante.