

“Ser una empresa familiar nos da solidez para seguir ganando tamaño”

ENTREVISTA JOSÉ GONZÁLEZ FUENTES **Presidente del grupo Luckia** / Resalta que el negocio en España está afectado por la campaña contra el juego y el freno del consumo que compensa con internacional.

Lorena Pallero, A Coruña

En los últimos cuatro años la compañía presidida por José González Fuentes (Cerceda, A Coruña, 1948) ha creado más de 200 puestos de trabajo, rozando los 2.600 actuales; ha crecido un 47% en ventas, hasta los 279 millones (564,76 millones con el efecto de la nueva contabilidad) y un 115% su ebitda (45,8 millones). Sus previsiones para 2019 son un ebitda de 48 millones y 629 millones de ingresos.

– A cierre del tercer trimestre, ¿se cumplirán lo presupuestado?

Vamos un poco por debajo de las previsiones. Hay dos aspectos que nos están afectando en España. Por una parte, la campaña contra el sector y, por otra, creemos que se está desacelerando un poco el consumo. Los más afectados son los negocios presenciales, como la operadora y salones; el canal online sigue creciendo por encima de la media, y en casinos vamos según lo previsto. En Luckia lo compensamos con la actividad internacional.

– Con esa campaña, ¿se refiere a esa ley del juego que se promueve en Galicia?

La ley del juego todavía no está aprobada. Nos afecta la campaña que se está haciendo en los medios y de forma interesada por alguna organización. Y es que la sociedad desconoce la legislación y hay desinformación. Las operadoras estamos sometidas a un control muy estricto del juego que ofrecemos y sobre los menores, a diferencia de los que se presentan como juegos sociales. Los empresarios privados tenemos una legislación muy estricta, más de 1.500 páginas con la de todas las autonomías, y nos echan la culpa de los problemas de ludopatía cuando en realidad el 85% de las personas con problemas de juego, según todos los estudios, apuestan en los juegos públicos.

– Con ello, ¿se está ralentizando las contrataciones?

Estamos contratando más gente dentro de la transformación digital, con nuevos perfiles, como ingenieros de desarrollo, profesionales de marketing, profesionales de seguridad, de big data, de experiencia de usuario, de call



José González Fuentes, presidente ejecutivo del grupo Luckia.

center... Estamos acelerando nuestra adaptación a un nuevo entorno mucho más digital. En este año y en este entorno hemos creado unos 60 puestos en A Coruña, Madrid y Croacia, donde tenemos los profesionales que calculan las cuotas de las apuestas.

– ¿Cuándo será 100% digital?

Los salones, casinos físicos, la operadora, tienen un recorrido importante, por lo que hablar de una Luckia totalmente digital no se puede vis-

“ Los negocios presenciales son los más afectados por la campaña contra el juego y el menor consumo”

“ El 85% de las personas con problemas de juego, según todos los estudios, apuestan en los juegos públicos”

lumar de momento. Creemos que el canal online va a seguir creciendo porque hoy supone en España un 7% del gasto. Llevará mucho tiempo que desaparezca el juego físico. El reto es seguir creciendo en todas las áreas de negocio tradicionales del grupo y, sobre todo, consolidarnos en el canal online con una plataforma propia y con una vertical de apuestas propia.

– ¿En dos años Luckia habrá doblado tamaño?

Los cambios organizativos continuarán en 2020

José González Fuentes avanza que a principios del próximo año continuarán con el plan de promoción del talento interno y se producirán nuevos nombramientos que darán continuidad a los anunciados recientemente: **Jaume Moragas, que pasa de la dirección de Producto a la del Canal Online y**

Alberto Mañas como nuevo director general. “Va a tener poderes y atribuciones suficientes que le permitan gestionar con autonomía el día a día, el área operativa; las direcciones de staff van a seguir dependiendo de mí”, asegura. El presidente de Luckia espera que el próximo año

se inicie con la puesta en marcha del casino de Vigo. La obra está finalizada y faltan las licencias de apertura. En cuanto a la futura ley del juego gallega, asegura que en general está de acuerdo con más control a menores en apuestas y salones, pero disiente sobre las tragaperras.

Puerto de Vigo alega contra el plan de liquidación de Vulcano

A. Chas, Vigo

El plan de liquidación presentado por la administración concursal para la unidad productiva de Factorías Vulcano ha recibido tres alegaciones. Una de ellas es de la Autoridad Portuaria de Vigo, que reclama separar el terreno que el astillero ocupa -una concesión portuaria que finaliza en el año 2027- de la unidad productiva. Otra alegación, presentada por alguien que asegura ser un extrabajador, va en la misma dirección y con los mismos argumentos. La tercera alegación es de la Tesorería de la Seguridad Social.

La administración concursal tiene plazo para responder a estas alegaciones, con lo que la aprobación judicial del plan de liquidación no se producirá hasta dentro de unos diez días. Será entonces cuando puedan presentarse ofertas por los activos de Vulcano, que perderán interés y valor industrial si queda desgajado el terreno en concesión portuaria. La administración concursal valora la unidad productiva en 11,9 millones de euros y fija como oferta mínima un 65%.

El turismo MICE reúne profesionales europeos

Expansión, Vigo

La comunidad gallega acoge un encuentro con profesionales de otros puntos de España, de Reino Unido, Francia y Portugal para dar a conocer la región como destino de congresos y eventos. El programa, organizado por el Cluster del Turismo de Galicia con apoyo de la Xunta, comenzó ayer en A Coruña, en Paléxco, con una reunión con profesionales locales del turismo de congresos, incentivos y reuniones (MICE) y un recorrido teatralizado por los principales puntos de la ciudad hercúlea.

Mañana los encuentros tendrán lugar en la Cidade da Cultura en Santiago de Compostela.

Galicia MICE, integrada por varias organizaciones, está realizando un estudio sobre la situación y el impacto de este tipo de turismo.

“ Estamos acelerando nuestra adaptación a un entorno mucho más digital [...] Este año hemos creado 60 empleos”

“ Una salida a Bolsa, suponiendo que fuera posible, podría ser contraproducente para el crecimiento”

Hemos actualizado nuestro plan estratégico, pero no llegaremos al doble. Los aspectos que más nos han influido es la compra de la plataforma que no estaba prevista y la subida de impuestos de los casinos en Colombia y Perú que nos aconseja pensar si seguimos con las compras. En Francia si desistimos de una adquisición.

– ¿Qué vías estudian para financiar su plan?

En algún momento se barajó alguna alternativa [Bolsa], pero hemos decidido seguir con nuestras entidades. Como empresa familiar estamos reinvertiendo la mayor parte de beneficios y cash flow y una salida a Bolsa, suponiendo que fuera posible, podría ser contraproducente para el crecimiento. Queremos dar solidez a la compañía más allá de un resultado o de unos recursos que se pudieran recuperar en el corto plazo.

– Fondos de inversión han entrado en empresas del juego, ¿les han tanteado?

Nos han llamado, algunos en varias ocasiones. Si hubiera otra compañía que estuviera en línea con nuestra estrategia de omnicanalidad, no descartamos sumar un socio capitalista. Pero tendría que darse el caso de una opción muy en línea con nuestra estrategia y nosotros tendríamos la gestión y la mayoría del capital.

– ¿Cómo afrontan el cambio de hábitos y la situación del juego en España con ganar tamaño y rentabilidad?

Con mucha ilusión; sigue habiendo oportunidades en diferentes mercados, incluida España. Este año nos concedieron licencia de juego online en Italia; estamos negociando otra en México y ya operamos online en Colombia y Portugal y estamos viendo otros para operar en 2020.