

## ENTREVISTA A XAVIER MUÑOZ, DE ÉCIJA ABOGADOS, SOBRE LAS CONFERENCIAS ICE TOTALLY GAMING

**“La gran tendencia es la relevancia que está tomando el “compliance”, es decir, normativa de protección de datos, prevención de blanqueo de capitales y RSC”**



Xavier Muñoz, Socio Partner de Écija Abogados reflexiona para nuestros lectores haciendo un análisis de los nuevos intereses para los operadores nacionales y extranjeros. Su última visita a ICE 2018 y la asistencia a las diferentes conferencias le ha servido para encuadrar aún mejor el momento que vive la Industria y las necesidades que ya están surgiendo ante el clima de nuevas regulaciones y nuevos elementos introducidos en la industria, como el bitcoin.

---

INFOPLAY |

2/3/2018

### **Xavi, ¿que destacarías de esta edición del ICE ?**

Parece que la futura y progresiva apertura de los mercado del juego en África están generando mucho interés, con varios operadores presentes y entrando en estos mercados. Muchos países tienen planes de regular el juego como Malawi, Angola, Zimbabue, Mozambique, Zambia, Kenia, Uganda, Ghana. El propio ICE va a tener sus conferencias en Sudáfrica este año en octubre. Por supuesto latino américa también sigue generando interés pero ya desde hace más tiempo.

### **Es interesante también como cada vez se habla más de blockchain y criptomonedas para este sector. ¿Cómo ves a la industria del juego española en ICE y a nivel internacional?**

Por la parte del juego físico hay grandes operadores españoles y fabricantes y otros medianos creciendo y actuando internacionalmente. Algunos de ellos con stand en ICE y muy presentes. Aunque creo que, aun estando en ICE, en algunos casos también tienen un alto porcentaje de sus reuniones con clientes y contactos españoles y no

internacionales. Unidesa, Grupo Recreativos Franco, GiGames, Zitro, Grupo Kirol, Metronia, son algunos de los que puede ver.

Por la parte del juego online, creo que tanto operadores como fabricantes (desarrolladores de juegos y plataformas para el online), no tienen una actividad muy abierta a los mercados internacionales. Veo que a nosotros, como abogados, se nos acercan operadores online ingleses, suecos, malteses, israelíes, franceses interesados en entrar en el mercado español obteniendo una licencia y en otros mercados regulados en Europa.

En cambio, creo que los operadores de juego online españoles no tienen una estrategia de expansión hacia otros mercados regulados, sino que mantienen su negocio en España. Creo que esto cambiará a medio plazo, creo que intentarán crecer también geográficamente y no sólo luchando por su cuota de mercado en España. Quizá veamos más presencia de operadores españoles entrando en los países latinoamericanos que se vayan regulando como es el caso de Colombia en estos momentos. Pero Europa también debería ser un mercado para los operadores españoles online y los fabricantes para online, aunque sea un mercado más maduro y competitivo.

### **¿Puedes destacar alguna novedad o tendencia por la parte regulatoria del sector?**

Por la parte del juego físico hay menos novedades dado que es un mercado ya muy estable y maduro. Existen las reivindicaciones tradicionales como la carga de impuestos.

Por la parte del online, me sorprende que algunos países como Alemania aún no hayan regulado el juego online y que los operadores sigan ofreciendo juego en dicho país de forma "alegal" o "ilegal" como pasó en España. Creo que la tendencia clara a nivel mundial es ir hacia mercados regulados, que ofrezcan garantías a todos los intervinientes: jugadores, operadores y administración. Aparte de España, otros países han abierto o van a abrir en breve procesos de otorgamiento de licencias como Italia, Suecia, Dinamarca, y en otros la posibilidad de solicitar una licencia está siempre abierta como en Gran Bretaña.

En el ámbito jurídico, una tendencia muy fuerte para este sector y para muchos otros sectores es la relevancia que está cogiendo el llamado "compliance", incluyendo el cumplimiento con la normativa de protección de datos (con el nuevo GDPR), de prevención del blanqueo de capitales, de responsabilidad corporativa, sistemas de pago utilizados. A los operadores les interesa que les podamos ayudar en toda la parte de licencias, pero cada vez más quieren también una solución integral en todas las normativas de cumplimiento normativo, sin perjuicio de que tengan ellos también un "compliance officer" interno. Esta tendencia afecta a muchos sectores, no solo el del juego, pero para el sector del juego es más exigente y con sus particularidades.

### **¿Genera interés a los operadores extranjeros la oportunidad que hay ahora de solicitar una licencia de juego o apuesta en España?**

Sí, por supuesto. España es un mercado grande, un país con bastante población y con afición por el juego. Aunque ya hay muchos operadores en España y algunos están sufriendo y quizá no haya mercado para todos, igualmente, el sector sigue creciendo y los operadores que quieren entrar en el mercado español normalmente tienen una estrategia propia. Algunos son propietarios de su plataforma de usuario y parte de los juegos que usan y necesitan explotarlos al máximo entrando en nuevos países, otros tienen estrategias concretas para el juego desde el móvil o con técnicas de marketing para adquirir y retener usuarios o de otras formas y, por tanto, confían en que, aunque el mercado sea competitivo, conseguirán hacerse un hueco igual que han hecho en otros países.

ICE es una feria muy grande y supongo que cada visitante tiene su "ICE" particular dependiendo de lo que vaya a buscar o a ofrecer. En mi caso, me relaciono mucho con abogados de muchos otros países a través de la IMGL (International Masters of Gaming Law), asociación de abogados internacionales especialistas en gaming, y el interés por España de sus clientes es claro. Para mí también es interesante conocer que está pasando en otros países sobretodo aquellos más avanzados en este sector como el Reino Unido.

