

ESPAA DE JOC

La revista del juego privado Balear

Núm. 0

Junio 2010

Mateu Borrás
**“Nuestro
sector está
estancado”**

Baleares



Las peticiones
del sector

Artículo



El juego ilegal
se persigue o se regula

Las Vegas



Donde la ficción
supera a la realidad

MATEO BORRAS

“EL SECTOR ESTÁ ESTANCADO. FALTAN NUEVAS IDEAS Y NUEVAS FORMAS DE AMPLIAR EL NEGOCIO”



Mateo Borrás nos recibe tranquilo y relajado. Este empresario de 69 años natural de Alaró es un hombre trabajador y autodidacta que hizo de Recreativos MAE una empresa de referencia en el sector del juego balear. Se autodefine como tímido, solitario y reflexivo y bastan cinco minutos para darse cuenta de que es una persona afable y accesible. Todas las personas del sector que han tratado con el lo definen como un gran pensador, con ideas muy avanzadas en cada momento respecto al futuro de nuestra actividad. Ligado al mundo asociativo desde su comienzo, fue el presidente de ACOMAM por excelencia durante los años más difíciles del sector y posteriormente

fue durante diez años presidente de SAREIBA hasta que dejó su cargo hace cuatro años y se retiró del sector con motivo de la venta de su empresa a CODERE, única compañía del sector del juego privado que cotiza en Bolsa.

De origen humilde, Mateo Borrás comenzó a trabajar como zapatero en la fábrica zapatos de su pueblo natal durante los años 60. Pero fue al comienzo de la década de los 70 cuando fundó la que acabaría convirtiéndose en la mayor empresa de juego de las Islas Baleares, con más de 80 empleados, 700 máquinas tipo B y acaparando un 12% de cuota de mercado en un sector tan atomizado como el del juego balear.

¿Cómo y cuándo tuvo su primer contacto con el sector?

A la vuelta de la mili trabajé en una empresa de ascensores. Estando allí me propusieron trabajar con los primeros “pin-balls”, futbolines y tocadiscos que empezaban a llegar a finales de los 60. Esta empresa tenía la sede en la calle Gerreria de Palma y dos salones recreativos. Para mí fue un momento muy interesante, ya que por aquel entonces yo era un veinteañero de Alaró que se mudó a Ciutat, con todo lo que eso conlleva....

¿Y con el tipo B?

Cuando murió Franco, empezaron a aparecer los primeros operadores de tipo B que rivalizaban con los que, como nosotros, veníamos de los “pin-

balls”. Fue entonces cuando el sector vio que necesitaba un marco normativo y, con la legalización definitiva del juego en España, tuvimos la primera reglamentación. Fue cuando empezamos con el tipo B

¿Fue entonces cuando se fundó recreativos MAE?

No, Recreativos MAE se fundó alrededor de 1970 y cuando empezamos con el tipo B nosotros ya teníamos más de 2.000 máquinas tipo A repartidas por Mallorca.

¿Cuándo se dio cuenta de que MAE era una gran empresa?

Yo nunca consideré MAE una gran empresa, eran los demás los que la percibían como tal. MAE se hizo grande sin que me

diera cuenta. Pero sí hubo un momento cuando diversificamos el negocio con el vending e incorporamos nuevos salones recreativos en la zona de Alcudia en que se profesionalizó la gestión del grupo de empresas que formaban MAE. Ahí, el grupo pasó de ser gestionada por una persona a ser gestionada por un grupo de personas y pasó de un concepto de empresario emprendedor a un concepto de empresa.

¿Recuerda cuáles fueron sus peores momentos como empresario?

Sin duda con “el Rosonazo”. He pasado muchos momentos malos, pero como ese ninguno. Cuando el Ministro Juan José Rosón suspendió la concesión de permisos para máquinas en

1982 y quiso prohibir las máquinas en bares lo pasamos francamente mal. Por aquel entonces, MAE tenía además una comercial que funcionaba muy bien. Teníamos en circulación letras de cambio por importe más de 200 millones de las antiguas pesetas que me empezaron a reclamar por impago debido al pánico que ocasionó semejante medida. Me tuvieron que llevar al hospital. Menos mal que al final la situación se normalizó y el volumen de impagados fue mínimo. Después del Rosonazo, cerré la comercial y no quise oír hablar de ella hasta pasados muchos años.

Usted que ha vivido y sobrevivido a algunas crisis, ¿Cuál es su receta para capear el temporal?

Primero de todo, frenar el gasto. Después analizar la situación para tener claro como te puede afectar y, sobre todo, vigilar el nivel de endeudamiento. Desde mi punto de vista, las crisis afectan sobre todo a empresas que están más endeudadas de lo que su capacidad de endeudamiento les permite.

¿Cómo ve la situación actual del sector?

Creo que el sector se ha vuelto muy conservador. Cuando salió la Lototrote, por ejemplo, el sector desperdició una oportunidad de entrar en un sector en el que las máquinas estaban mucho más liberalizadas que la tipo B actual, con menores impuestos y mayores premios.

“Las máquinas no están explotadas al máximo y se les puede sacar más partido”.

Creo también que el sector de las máquinas tipo B está estancado. Mientras todos los demás sectores del juego están avanzando, las máquinas se han quedado ancladas en un modelo que hoy por hoy resulta muy caro. El coste de la propia máquina, su coste de mantenimiento, las tasas; todo

esto frente a otros sectores con costes mucho menores. Incluso el propio juego de la máquina debe evolucionar. Faltan buenas ideas y el mercado retrocede, lo que hace que se esté reduciendo mucho el parque de máquinas y cada vez se ven menos en los bares. Esto

“Cada sector debe preocuparse de evolucionar su negocio y no pensar tanto en impedir que evolucionen los demás”.

es muy perjudicial para el sector porque en mi opinión la máquina es un juego de impulsos; tú ves una máquina y te dan ganas de jugar, igual que cuando en verano tienes calor, ves una máquina de agua y te dan ganas de beber agua fresca. Si eliminas máquinas ese impulso desaparece y la gente deja de jugar.

Además, los condicionantes sociales que dañan el sector no ayudan y han hecho que la gente se sienta cohibida para jugar a las máquinas en los bares. Esto hace que mucha gente prefiera jugar desde su casa, a través de Internet.

Cómo cree que administración puede ayudar al sector? ¿bajando las tasas?

No creo que sea buen momento para solicitar rebajas de las tasas pero si para que se planteen y se aprueben nuevos juegos que permitan ampliar el negocio.

¿Por ejemplo?

Para eso están los profesionales (sonríe) pero hoy en día todo el mundo ofrece cosas nuevas en sus negocios para ampliar la oferta y recaudar más. Los aviones y los bancos te venden cosas muy diferentes a las propias de su negocio principal. Nosotros tenemos muchísimas máquinas que podemos utilizar para algo más que para ofrecer juego. ¿Por qué no utilizar la máquina como soporte publicitario? Yo creo que las máquinas no están explotadas al

máximo y se les puede sacar más partido. También hay que aprovechar la tecnología y plantear nuevas formas de aplicarla a nuestro sector. Se podrían interconectar las máquinas con Internet de manera que cualquier cliente pudiera jugar desde su casa conectándose al salón que más le guste y a la máquina que prefiera. Así conseguiría jugar en vivo, tanto desplazándose al salón de juego como en su domicilio a través de internet.

¿Nunca pensó en ampliar el negocio fuera de Mallorca?

Siempre vimos mercado suficiente en Mallorca. Cuando vimos que no podíamos crecer mucho más con las máquinas empezamos con las expendedoras de agua y después con las de Coca-cola. A pesar de que tuvimos contactos con empresarios de Menorca y de Ibiza, nunca vimos la necesidad de salir fuera.

“El Rosonazo fue sin duda mi peor momento como empresario”.

¿Sigue usted vinculado al sector?

No. Ni volvería a vincularme. Aunque el otro día vi un anuncio de venta de una empresa de expendedoras y tuve el impulso de llamar (risas). Al final recapacité y desistí.

¿Cómo ve el traslado del casino? ¿Cree que afectará a los salones y a las máquinas en Palma?

Todos los sectores tienen derecho a evolucionar como les convenga, siempre y cuando se nos permita competir en igualdad de condiciones. En Ibiza el casino está en la ciudad y no ha afectado. No creo que en Palma vaya a tener un impacto importante. Además, si hoy en día cualquier persona puede jugar en cualquier Casino del mundo desde su casa a través de Internet, ¿por qué preocuparse de si el casino está en Palma o en Calvià? Cada sector debe preocuparse de evolucionar su negocio y no pensar tanto en impedir que evolucionen los demás.