

LA ÚLTIMA 16/12/10



LA TIRA

Rivales sobre el tapete, contactos para mi empresa

Tendencias ♦ El póquer, una herramienta muy útil para hacer negocios

T. RUIZ
truiz@negocio.com

Nilda Cerna era la única mujer y se llevó el premio. Hablamos de póquer, de un torneo bastante íntimo (sólo 50 participantes) que acaba de tener lugar en el Casino de Torrelodones, en Madrid.

Sin embargo, Nilda no fue allí expresamente a ganar 780 euros (que los ganó) ni a invitar a unas copas a unos colegas (al final no le quedó más remedio). Nilda, que es responsable de marketing para el área de juego del Grupo Mercantis, fue allí para hacer contactos de negocios, entre otras cosas porque el sarao se había montado para eso. Detrás de todo, la empresa española de servicios de internet Synces, la multinacional Prosoodie, proveedora de soluciones de tecnología, y Bet365, compañía de apuestas deportivas.

"Creo que más que hacer contactos los participantes hacen directamente negocios. Reunimos a personas de múltiples sectores que pueden tener intereses comunes. Hay otros eventos de networking en los que las dinámicas son un poco forzadas. El póquer provoca los contactos de manera natural", afirma Yabo Arbeloa, director general de Synces.

La fórmula es sencilla. Hay cinco mesas y los jugadores se



A la izquierda de la imagen, Nilda Cerna, única mujer participante y ganadora del torneo de póquer.

Naturalidad:
Otros eventos son más forzados, sin embargo el juego los hace divertidos

distribuyen en ellas por sorteo. Antes de empezar y también a medida que la gente va siendo eliminada hay mucho tiempo para charlar. Y lo más importante, como los invitados son altos cargos de empresas "sabes que la persona a la que le estrechas la mano tiene capacidad de decisión. Si se habla de un acuerdo, irá en serio", apunta Yabo Arbeloa.

"Nada más llegar al casino había un cóctel. En ese momento comenzó la networking. Yo soy muy buena conversadora, así que enseguida conocí a la gente que me interesaba", explica Nilda Cerna. Además, es toda una experta en la materia. "Suelo ir a muchos eventos de networking, y reparto mis tarjetas de visita con la destreza de un crupier", bromea. "La otra noche di

y recibí varias. Después, en casa, agregué a mucha gente en Twitter, porque también utilizo bastante esta red social", añade.

Cerna juega al póquer casi por contagio. Un amigo se lo pegó hace unos tres años, en Chile. "Él, Rodrigo Vázquez, es campeón de ajedrez en mi país, y de repente se pasó al póquer. Yo me dije: si él lo hace, ¿por qué yo no?". Primero se midió con di-

nero ficticio, luego de forma online. Después entró en una sala y se dio cuenta de que le apasionaba. Y por si fuera poco, se saca un sobresuelo. "No gano como para vivir de ello. Pero algo ayuda. En algunos me meto en el bolsillo 300 euros, en otros 3.000".

Le preguntamos si verdaderamente se pueden hacer negocios jugando a las cartas y apostando dinero. "En la mesa se genera cierta rivalidad, eso es cierto, pero es porque la gente se lo toma en serio. ¿Realmente se consiguen nuevos contactos?, creo que sí, aunque no se profundiza demasiado", explica.

NEGOCIO ha hablado con uno de los patrocinadores, el sueco Albin Tiusanen, responsable para España de la casa de apuestas online Paf.com. "El evento ha estado muy bien organizado. Para mí ha sido muy agradable ver a todos los jugadores disfrutar tanto. No es el único torneo de este tipo que conozco, pero sí el primero que patrocinamos".

Destaca la importancia de la exclusividad, del reducido número de asistentes. "Así es como se puede entablar una conversación sustanciosa con otro empresario". Él, por ejemplo, ha tomado contacto con representantes de agencias de medios de internet. "Estoy buscando una para comprar en España y me resultó muy interesante".

¿Y si va de farol?

Según Tiusanen, la verdadera toma de contacto tiene lugar en la mesa, sobre el tapete. "Se juega con dinero, pero la cantidad no es significativa, 50 euros. La idea es divertirse. Yo a mis contactos los conocí jugando". ¿Y según se juega se negocia? Arbeloa se ríe. "Puede ser un reflejo de la personalidad de cada uno: se ve quién apuesta fuerte, quién es más conservador, quién va de farol...".

Alejandro Suárez, director general de Publipain.com, era virgen en este torneo (que celebraba su quinta edición). Más aún, era virgen en el plano del póquer. "No había jugado en mi vida, pero es que eso no tenía importancia, puesto que allí se va a conocer gente de tu sector y a refrescar contactos que habías perdido de vista. Aprendí a jugar un minuto antes de empezar, y había unas 10 personas más como yo", asegura. Como ve, en esto puede participar todo el mundo. "Y divertirse. Fue como estar en Las Vegas. Estoy muy contento porque a veces está bien salir del despacho para hacer este tipo de cosas. El juego es sólo un aliciente", concluye. ♦