



**BNi**<sup>®</sup>  
ESPAÑA CNM

EDICIÓN 5 • 2021



**¡Lleva Tu Negocio  
Más Alto!**

# Índice

## Avanzando y Creciendo Juntos™

- 4** Dr. Ivan Misner®: Fundador de BNI®
- 7** Noticias
- 11** Reconocimientos
- 14** Networking en Diciembre
- 15** VII Congreso Nacional
- 17** Formaciones
- 22** Casos de Éxito



 [info@bniespanacnm.com](mailto:info@bniespanacnm.com)

 [www.bniespanacnm.com/es/index](http://www.bniespanacnm.com/es/index)



**BNI®**

***Recuerda que***

**BNI® es la forma segura y eficaz de hacer  
crecer tu negocio.**

---

***Visita un Grupo***



**Dr. Ivan Misner®:  
Fundador de BNI®**



# Céntrate en Relacionarte con Personas que Son Motores, No Anclas

Ivan Misner

Fundador de BNI®

Hay algunas personas que son positivas y solidarias. Estas son las personas con las que realmente quiero estar. Se centran en las soluciones cuando se trata de resolver problemas.

Además, casi siempre están dispuestas a hablar de los retos con un fin positivo. Estas personas centradas en las soluciones son motores.

Nos ayudan a ser lo mejor de nosotros mismos y nos motivan a avanzar de forma positiva. La calidad de tu red personal y profesional depende en gran medida de las personas que la componen.

A menudo tenemos en cuenta la aptitud de las personas cuando las incorporamos a nuestra red personal, pero a menudo nos olvidamos de tener en cuenta su actitud.

Según una encuesta que realicé a más de 3.400 personas, una de las principales características de un gran networker es, de hecho, su actitud.

Concéntrate en la creación de redes con personas centradas en las soluciones que son motores, no anclas.

¿De quién te rodeas, de motores o de anclas? Esta es una pregunta importante para todos. Por lo tanto, es particularmente importante si estás tratando de construir una poderosa red personal de personas a tu alrededor. ¿Está tu red llena de personas que son motores que te ayudan a pasar al siguiente nivel en tu vida o tu carrera? ¿O son anclas que te agobian con diferentes quejas?

¿Te frenan o te hacen avanzar? A veces, cuando conocemos a alguien por primera vez, no podemos saber si es un motor o un ancla. Puede llevarnos un poco de tiempo observar su forma de actuar y de interactuar con los demás. Sin embargo, es fundamental que nos demos cuenta lo antes posible.

Si quieres construir una red personal poderosa, busca motores: esas personas centradas en las soluciones que te ayudan en tu negocio y en tu vida. Prohíbe la entrada a los anclajes que puedan estar tratando de entrar en tu red personal. Por lo general, no se preocupan realmente por ti, sino que se interesan sobre todo por lo que puedes hacer por ellos.

Mi consejo es que sueltes las anclas de tu vida. Únete a tus compañeros de motor y avanza a toda velocidad. Crea la vida y la red que quieres. Sólo otras personas centradas en las soluciones pueden ayudarte a hacerlo.





**Noticias**

# El Grupo BNI® Aurrera Celebra su Aniversario con Un Encuentro Especial

Fuente: El Correo  
Por: Joseba Fiestras

Más de cuarenta de empresarios de diversos sectores económicos forman el Grupo de networking BNI® Aurrera. Todos ellos han querido celebrar su quinto aniversario con un encuentro muy especial.

Es habitual que se reúnan todos los miércoles del año en las instalaciones del Bakh, con la sana intención de informarse e intercambiar referencias de negocios, pero esta vez la asamblea tenía carácter festivo.

Tomás Pérez Merino es Director Consultor de la Asociación, que une a emprendedores de la construcción, industria, servicios, banca o abogacía, entre otros muchos gremios.

En su primer lustro de vida, BNI® Aurrera Araba ha logrado una cifra de diez millones de euros en negocios y han pasado más de 7.000 referencias entre sus Miembros.

Su meta era alcanzar los 50 socios, cada uno de ellos de una actividad profesional diferente, y están a punto de lograrla. Todos ellos basan su relación profesional en la confianza y el compromiso para generar referencias cualificadas de negocio.

Saúl Gómez es el Presidente del Grupo y Diego Cartón, el Vicepresidente, mientras David Aparicio ejerce de Tesorero de la agrupación.

Fueron varios los brindis en honor al cumpleaños. Juntaron sus copas asistentes como José Antonio Cano, Luis Izaga, Iosu Salazar, Elisa González, Gema Valdeolmillos, Joseba del Carmen y Marta Bengochea. La comitiva gozó de un encuentro en el que imperó el buen ambiente y la mirada puesta en el futuro más inmediato.





## Noveno Aniversario BNI® LEN Sinergia

El pasado 24 de noviembre se celebró el 9º aniversario del Grupo BNI® LEN SINERGIA. Este Grupo se lanzó el 22 de noviembre del año 2012, siendo el primero en todo el norte de España.

Al evento asistieron además de todos los Miembros actuales del Grupo, Mark Gibson, Director Nacional de BNI® España CNM, Marcos Cuñarro Director Ejecutivo de BNI® Asturias (y ex Miembro Fundador del grupo Sinergia) y Eduardo Gómez, Director Ejecutivo de BNI® León y Fundador del Grupo.

La reunión se llevó a cabo en las instalaciones de la Fundación Cerezales en Cerezales del Condado. Un lugar con un entorno precioso de la provincia de León.

Los asistentes disfrutaron de una jornada maravillosa y un Grupo, BNI® LEN Sinergia, que sigue siendo un referente de trabajo en equipo y buen hacer a lo largo de estos 9 años. Enhorabuena y ¡A por el 10º!

# Gala VII Premios BNI® Baleares 2021

Unas 200 personas participan en la Cena de Gala de los VII Premios Empresariales de BNI® Baleares. Gracias a BNI® los empresarios de Baleares han conseguido cerrar 18,5 millones de euros de negocio durante los últimos 12 meses.

Casi 200 personas, entre empresarios y profesionales Miembros de BNI® (Business Network International) y sus familiares o amigos, participaron el sábado 6 de Noviembre en la VII cena de gala anual de Premios Empresariales que BNI® Baleares celebró en Son Termes.

Durante el evento se realizó la entrega de los Premios Empresariales de BNI® Baleares a los empresarios que durante este año han destacado en su desempeño y desarrollo empresarial.

Los premios más destacados fueron:

- **Premio Empresario del año 2021:** Otorgado a **Darryl Lopez** por su gran trayectoria como profesional de seguros que actualmente gestiona una agencia exclusiva de AXA, bajo la marca 'DYLSI.'
- **Givers Gain** (la filosofía de BNI® Ganar-Dando): **Gabriela Calé**, Fundadora Gerente de Floristería Majoris, empresario Miembro que ha demostrado una actitud de colaboración permanente con toda la comunidad.
- **Director Consultor de año:** **Vicky Vich**, líder de uno de los Grupos que más ha destacado y que recientemente ha sido promovida como Directora de Expansion de BNI® Baleares.
- **Grupo del año:** **BNI® COMPROMIS**, el equipo de empresarios que mejor desempeño ha tenido durante el último año.

Fue una velada llena de emociones de networking que consolida un año más a la comunidad empresarial de BNI® en Baleares, que sigue creciendo y que ya lleva presente 10 años ayudando a muchos empresarios a incrementar de forma activa su volumen de negocio y conseguir nuevos clientes.





**Reconocimientos**

## Top 10 de Nuestras Regiones con Mejor Desempeño en GNC Durante los Últimos 3 Meses



Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® Pontevedra	3485	4434	18,123,434 €
BNI® A Coruña	2973	4441	9,991,143 €
BNI® Valencia	1385	3414	7,929,442 €
BNI® Córdoba	2568	4437	7,275,116 €
BNI® Álava y Guipúzcoa	896	1637	5,465,585 €
BNI® Madrid Oriental & Guad.	1235	1598	4,971,158 €
BNI® Zaragoza	1036	1390	4,534,720 €
BNI® Islas Baleares	1104	2717	4,227,837 €
BNI® Murcia Capital Norte	712	1968	4,114,888 €
BNI® Bizkaia	834	1456	3,648,809 €

## Top 10 de Nuestros Grupos con Mejor Desempeño en GNC Durante los Últimos 3 Meses



Grupo	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI® PTV Cenit	306	291	8,337,153 €
BNI® PTV Verbum	245	295	5,346,875 €
BNI® ACO Dolmen	1188	1210	3,377,442 €
BNI® ZGZ ÉXITO	179	291	3,159,946 €
BNI® AGI Erronka	127	397	2,767,986 €
BNI® MDG Conectividad	463	685	2,488,930 €
BNI® CDB Profesionales	260	672	1,813,517 €
BNI® VLC CENTRO	118	566	1,737,370 €
BNI® CDB Compromiso	489	674	1,405,449 €
BNI® BAL Class	295	652	1,352,560 €



# Networking en Diciembre

## 01

### Reuniones

Reúnete con gente que no ves hace tiempo o para conocer nuevas personas. Este tipo de ambientes más relajados son ideales para conversar, compartir ideas y hablar de tu experiencia.

## 02

### Escucha

Presta mucha atención a lo que dice el otro cuando hagas networking, sólo así podrás saber cómo influirá este nuevo contacto en tus relaciones profesionales y, también, qué podrás ofrecerle tú.

## 03

### Actitud de Servicio

Escucha atentamente lo que te dice tu contraparte para que puedas ofrecerle alguna solución a su problema o al menos presentarle a alguien que puede ayudarlo a resolver.

## 04

### Seguimiento

Envía un email, una tarjeta electrónica o haz una llamada con el pretexto de las felicitaciones navideñas para conservar, nutrir y mantener tus relaciones.



**BNI**®

# VII Congreso Nacional



## ¡Llega el VII Congreso Nacional!

Del 18 al 20 de mayo, se realizará el séptimo Congreso Nacional. El evento será en formato presencial y se llevará a cabo en Murcia. Los asistentes podrán disfrutar de sesiones de formación, ponencias y networking. Este evento está diseñado específicamente para que los participantes tengan una experiencia interactiva, educativa y dinámica. La venta de entradas será a partir del 15 de enero del 2022.

- **Día de Directores Ejecutivos 18/05/2022**
- **Día de Directores Consultores 19/05/2022**
- **Día de Miembros 20/05/2022**

Durante estos días, los asistentes aprenderán diferentes herramientas y técnicas para hacer que sus negocios sean imparables. Asimismo, disfrutarán de un entorno diseñado para ayudarles a conectarse con otros empresarios y líderes para compartir conocimientos y recibir respuestas que les ayudarán a alcanzar sus objetivos empresariales en el 2022.



# Aprendizaje Continuo

## Formaciones

### BNI® España CNM

BNI® Connect: Para Miembros y Líderes  
En el curso de 14 sesiones semanales de 1 hora se van a cubrir todos los temas acerca de BNI® Connect.

Esta sesión es impartida por Jeremy Walsh y está dirigida a los Directores de los Miembros, Grupos y Regiones. Todas las sesiones se graban y se suben a BNI Business Builder.

Cada sesión es en inglés y está programada para ser de unos 30 a 45 minutos de contenido y luego una sesión de preguntas.

Todos los jueves hasta el 22 de febrero a las 12:00 hrs.

### BNI® Asturias

PEM	4 de enero	10:00 a 12:00 hrs
Plan de Marketing para Miembros de BNI	18 de enero	16:00 a 17:30 hrs
Reuniones VS Referencias	26 de enero	9:30 a 11:00 hrs

### BNI® Cuenca

Foro de Miembros	4 de enero	16:00 a 17:30 hrs
Plan de Marketing para Miembros de BNI	18 de enero	16:00 a 17:30 hrs
Reuniones VS Referencias	26 de enero	9:30 a 11:00 hrs

# Aprendizaje Continuo

## BNI® Huesca

PEM	4 de enero	10:00 a 12:00 hrs
Reuniones VS Referencias	26 de enero	9:30 a 11:00 hrs
Foro de Miembros	1 de febrero	16:00 a 17:30 hrs

## BNI® Lleida

Foro de Miembros	4 de enero	16:00 a 17:30 hrs
Plan de Marketing para Miembros de BNI	18 de enero	16:00 a 17:30 hrs
Reuniones VS Referencias	26 de enero	9:30 a 11:00 hrs

## BNI® Tenerife

Herramientas Digitales de BNI	24 de febrero	9:30 a 11:00 hrs
Foro de Miembros	2 de marzo	16:00 a 17:30 hrs
PEM	26 de enero	9:30 a 11:00 hrs

# Aprendizaje Continuo

## BNI® Madrid Cento

Fundamentos, Valores y Actitud BNI	10 de febrero	9:30 a 11:30 hrs
Plan de Comunicación para Miembros de BNI	16 de febrero	16:00 a 17:30 hrs
Herramientas Digitales de BNI	24 de febrero	9:30 a 11:30 hrs
Foro de Miembros	2 de marzo	16:00 a 17:30 hrs

## BNI® Madrid Noreste

Reuniones VS Referencias	26 de enero	9:30 a 11:00 hrs
Foro de Miembros	1 de febrero	10:00 a 12:00 hrs
Plan de Comunicación para Miembros de BNI	16 de febrero	16:00 a 17:30 hrs

## BNI® Murcia

Fundamentos, Valores y Actitud BNI	10 de febrero	9:30 a 11:30 hrs
Plan de Comunicación para Miembros de BNI	16 de febrero	16:00 a 17:30 hrs
Herramientas Digitales de BNI	24 de febrero	9:30 a 11:30 hrs

## Aprendizaje Continuo

### BNI® Zaragoza

PEM	4 de enero	10:00 a 12:00 hrs
Foro de Miembros	1 de febrero	10:00 a 12:00 hrs
Fundamentos, Valores y Actitud BNI	10 de febrero	9:30 a 11:30 hrs

### BNI® Valencia

Plan de Marketing para Miembros de BNI	18 de enero	16:00 a 17:30 hrs
Reuniones VS Referencias	26 de enero	9:30 a 11:00 hrs
PEM	4 de enero	10:00 a 12:00 hrs



Si te perdiste alguna de las formaciones recuerda que puedes ver la grabación en Business Builder (Siempre y cuando estén disponibles.)

# Formaciones - Convenio

# EDVE BNI®

[Mi Hija Vende Mejor que Tú](#)

26 de enero

16:00 a 17:00 hrs

[Cierra la Venta](#)

23 de marzo

17:00 a 18:00 hrs

[Herramientas de Prospección  
Comercial Digital](#)

7 de abril

16:00 a 17:00 hrs

[Matemáticas para Vendedores](#)

11 de mayo

17:00 a 18:00 hrs

[Negociación.  
Mucho Más que Vender](#)

20 de junio

17:00 a 18:00 hrs



# Casos de Éxito

# He Cambiado el Concepto de Competencia por Colaboración

Entrevista a: Nani Arriaza (Presidente y Embajadora de BNI® MDC Conexiones)



Nani Arriaza - [Sincro Digital](#)

## ¿Cómo conociste BNI®?

Visité BNI® Conexiones con mi socio hace unos 8 años. Estábamos invitados por una persona que había trabajado anteriormente para nuestra empresa, Sincro Digital, y que era Miembro ya de Conexiones.

A mi socio, Francisco Ferrera, le pareció una buena oportunidad y le gustó la fórmula, así que tras pasar la entrevista personal en nuestras oficinas entramos en Conexiones representando la actividad de fotografía y comencé a comprender lo que allí pasaba y cómo se desarrollaba una actividad comercial directa.

## ¿Qué te ha aportado BNI®?

Lo que más resaltaría de lo que me ha aportado BNI® es la confianza en que se pueden establecer relaciones de colaboración incluso con personas o empresas que hacen lo mismo que tú. He cambiado el concepto de competencia por el de cooperación.

## ¿Qué cargos has desempeñado en BNI® MDC Conexiones?

He desarrollado los cargos de Anfitriona, de Embajadora y de Presidenta en la actualidad.

Desarrollar el cargo de Anfitriona fue muy bonito porque eras una de las personas que recibían cada reunión a los Miembros y a los Invitados, y estos siempre te recordaban como ese primer contacto con el Grupo.

Posteriormente he ejercido el cargo de Embajadora y junto al equipo de liderazgo diseñamos una estrategia de acogida y acompañamiento de nuevos Miembros.

Actualmente el cargo de Presidenta me divierte mucho, confío plenamente en todas las personas que componen el Equipo Global, incluyendo Equipo de Liderazgo y Coordinadores, pero además las personas que se ocupan de la presentación semanal. Delegar en tantas personas y saber que cada una cumplirá con sus funciones es perfecto para que yo pueda desarrollar mi función de Presidenta con tranquilidad y disfrutando del cargo. Ser un equipo grande, fuerte y unido es perfecto para que todo salga bien sin esfuerzo.



## ¿Qué distingue al Grupo BNI® MDC Conexiones?

A conexiones le ha distinguido siempre su horario ya que fue el primer Grupo de España en reunirse por las tardes. En ese momento Mark Gibson confió en quienes iniciaron este proyecto y todo salió bien. De esta forma, seguimos siendo un Grupo en crecimiento y bien posicionado en la región.

También le ha distinguido su carácter un poco rebelde que le ha hecho más fuerte a pesar de pasar por momentos de dificultad.

Y ahora nos distingue además un equipo de liderazgo 100% femenino en el que me acompañan Blanca Rodríguez como Vicepresidenta y Alicia Duque como Secretaria Tesorera. Y para ser honesta creo que la humildad de nuestro Director Consultor, Luis Aparicio, también es una diferencia con respecto a otros Grupos.

Pienso que las personas son las que sustentan las empresas, las instituciones y las organizaciones siempre, y en este caso el factor humano de Conexiones es un valor diferenciador. Sé que en todos los Grupos se generan relaciones de confianza y que son la base de los negocios, pero sinceramente creo que la conexión entre los Miembros de Conexiones va un paso más lejos. Conflictos tenemos, hemos tenido y tendremos, pero eso, en palabras de nuestra experta en resolución de conflictos, Ana Martín, nos genera mayor respeto y cohesión entre nosotros y nos hace más fuertes como Grupo.

## Cuál ha sido la historia de BNI® MDC Conexiones en estos 10 años?

Mi historia favorita en BNI® MDC Conexiones es la siguiente: A una de las reuniones otro Miembro de Conexiones trajo un invitado. Al rato me doy cuenta de que conozco a ese invitado, era alguien a quien yo admiraba mucho, un empleado de una gran empresa a la que en Sincro Digital admirábamos por su profesionalidad, su organización, su gestión, su relación con los cliente y esa empresa era Nokia.

Habían pasado varios años sin vernos y la posición de Nokia había cambiado en el mercado. Pues bien, en esa reunión de BNI® MDC Conexiones, aquel trabajador de Nokia se sinceró conmigo y me contó que él admiraba a Sincro Digital tanto como nosotros a Nokia, que siempre pensó en que algún día emprendería y querría tener una empresa como la nuestra, por nuestra profesionalidad, nuestra organización, nuestra gestión y nuestra relación con proveedores y tanto era así que años después había creado una empresa ubicada en Nueva York que se llamó Sincro Solutions.

Esta historia nunca la habríamos conocido si no hubiera sido en un ambiente profesional y distendido como fue aquella reunión de BNI® MDC Conexiones. En ese momento me hizo sentir muy orgullosa de la trayectoria que habíamos tenido como empresa y me enseñó la lección de mirar desde fuera de vez en cuando y de creer en la grandeza de lo que hacemos cada día.



## Nuestras Historias

### Mi Experiencia en BNI® en Tres Palabras Son: Crecimiento, Orgullo y Pertenencia

Iria Heredia (Presidente BNI® SGA Carácter)



Iria Heredia - Joyería Cien Grados Design

Cuando entré en BNI® acababa de volver a mi ciudad natal, Segovia, después de muchos años fuera, por lo que mi red de contactos era un poco limitada. Necesitaba “salir a escena” y vi en BNI® la oportunidad perfecta para conseguirlo. Se estaba creando el segundo Grupo en la ciudad y dije “esta oportunidad no la puedo dejar pasar”.

Tengo una marca de diseño de joyería personalizada, Cien Grados Design, y lo que me diferencia es que cuento historias a través de las joyas y la mejor manera de tener visibilidad es a través del boca a boca, así que decidí formar parte de BNI® Carácter desde el principio.

Aunque formar parte de un Grupo que está naciendo no es lo mismo que subirse al tren de otro que ya lleva tiempo de trayecto, en poco tiempo pude ver resultados, porque el compromiso, la energía y el trabajo que todos los Miembros aportábamos hizo que en pocos meses el Grupo ya tuviera una inercia muy positiva.

Gracias a BNI® he conseguido un crecimiento profesional continuo y exponencial, no sólo reflejado en el número de ventas y facturación, si no también en la cantidad de gente que me conoce dentro y fuera de mi ciudad. Es la ventaja que tiene formar parte de un Grupo que se esfuerza mucho por hacer que sus compañeros tengan éxito.

Si algo me ha dado BNI® ha sido desarrollo personal. En estos dos años y medio que llevo formando parte de BNI® Carácter, he desarrollado habilidades que no sabía que podía tener y me he visto siendo protagonista y resolviendo situaciones en las que jamás me habría imaginado. Primero como Coordinadora de Educación y actualmente como Presidenta de mi Grupo, BNI® ha conseguido que me sienta cómoda hablando en público, ha aumentado la seguridad en mí misma y me ha permitido descubrir esa parte de líder que no sabía que tenía.

Por otra parte, la felicidad que me da saber que estoy aportando al crecimiento personal y profesional de mis compañeros es impagable. Así que si tengo que resumir mi experiencia en BNI® en tres palabras diría que son:

**Crecimiento:**

En todos los niveles.

**Orgullo:**

Por ser partícipe del crecimiento de mis compañeros.

**Pertenencia:**

Por formar parte de un Grupo como Carácter, porque como dice un compañero “ya no me imagino mi vida sin BNI®”.



## Testimonios Globales

“



Cuando me uní a BNI®, sabía que era un lugar para establecer contactos y pasar referencias, pero lo que nunca esperé fue el compañerismo que existe entre los Miembros. Con BNI Online®, podemos conectarnos con seguridad a una reunión semanal en nuestros hogares con Miembros que conocemos, nos gustan y en los que confiamos. Lo que piden los Miembros puede ser diferente, pero no importa porque todos tenemos un objetivo común: pasar referencias y ofrecer todo el apoyo y las soluciones que podamos. Queremos recomendar a los Miembros que conocemos porque realmente nos preocupamos por el éxito de los demás y por ayudarnos a vivir mejor.

**Asesora Financiera Senior y Directora General - Indigo Wealth Management.**

**Glad Pérez**  
EE.UU.

“



Nos hemos beneficiado enormemente de grandes referencias y presentaciones cualificadas, así como de colaboraciones muy fructíferas con otras empresas.

También estoy muy satisfecho de que los Miembros de mi equipo estén desarrollando su propia confianza y conciencia de las oportunidades de generación de contactos. Y por mi parte, he aprendido mucho sobre cómo dirigir un negocio gracias a la experiencia y la sabiduría de otros Miembros.

**Abogado - Testamentos Sucesiones**

**Devendra Rampersaud**  
Reino Unido

# La Red de Referencias de Negocio Más Grande del Mundo

¡Visita un Grupo y aprende  
cómo BNI® puede ayudar a  
que tu negocio crezca!





*¡De parte de Oficina Nacional les  
Deseamos una Feliz Navidad y  
un Prospero Año Nuevo!*



# BNI® ESPAÑA CNM



Si quieres compartir tu historia de éxito, escríbenos  
al correo: [comunicaciones@bniespanacnm.com](mailto:comunicaciones@bniespanacnm.com)

**Oficina Nacional:**

Paseo de Europa 26, Planta 1. Oficina 2.  
San Sebastián de los Reyes, Madrid.  
T. 91 250 1001  
[info@bniespanacnm.com](mailto:info@bniespanacnm.com)

**Conéctate:**

[f BNI® España CNM](#)  
[@bniespanacnm](#)  
[in BNI® España CNM](#)  
[@BNIEspañaCNM](#)  
[v BNI® España CNM](#)