

BNI[®]

ESPAÑA CNM

EDICIÓN NÚMERO 15



Tabla de contenido



14

Reconocimientos

Destacamos a las Regiones y Grupos con el mejor desempeño en GNC durante los últimos tres meses. Reconocemos los logros obtenidos y el compromiso de cada Región y Grupo, que continúan impulsando el crecimiento de nuestra comunidad.

21

Casos de Éxito

Nuestros Miembros comparten sus historias y testimonios personales, mostrando los desafíos que han superado, los logros que han alcanzado y cómo formar parte de nuestra comunidad ha sido clave para su crecimiento profesional y empresarial.



25

Testimonios de Directores Consultores

Nuestros Directores Consultores, comparten sus experiencias y aprendizajes al trabajar con los Grupos y Miembros de nuestra comunidad. Su trabajo ha sido fundamental para el desarrollo y éxito de los Miembros, así como para su propio crecimiento profesional.



07

Artículo del Dr. Ivan Misner

18

Consejos BNI: Socios de Referencia



info@bniespanacnm.com



www.bniespanacnm.com/es/index



www.bniespanacnm.com/es/index

Networking

Tu red es mucho más que un grupo de contactos: Es un entorno dinámico de oportunidades, ideas y apoyo constante. Invertir en ella significa tener acceso a un universo de nuevas oportunidades de negocio, acceder a conocimientos valiosos y desarrollar colaboraciones estratégicas que pueden marcar la diferencia en tu crecimiento profesional y personal. Una red sólida no solo te conecta con personas afines, sino que también te ayuda a ampliar tu perspectiva, explorar nuevas áreas de interés y fortalecer tu reputación en tu sector. Además, puedes crear alianzas duraderas, aprender de la experiencia de otros y mantenerte actualizado en tendencias y prácticas innovadoras. En definitiva, tu red es un recurso que puede potenciar tu éxito y contribuir a que alcances tus objetivos de una manera más eficiente y efectiva.





Cómo convertirse en un Maestro Conector

¿Has oído alguna vez que estás a sólo seis conexiones de distancia de cualquier persona en el mundo? Esta idea, conocida como los “Seis Grados de Separación”.

Seis Grados de Separación, es una idea que sugiere que todos estamos unidos por una pequeña cadena de conocidos. Pero, ¿Y si les dijera que esta noción ampliamente aceptada es en realidad un mito? En mi libro "La Solución del 29%", profundizo en los orígenes de este concepto y descubro la verdad.

El experimento: La idea parte de un estudio realizado por el psicólogo social Stanley Milgram en los años sesenta. En el experimento de Milgram participaron varios cientos de personas a las que se les encargó hacer llegar un paquete desde alguien en el Medio Oeste de EE.UU. hasta un corredor de bolsa en Boston, Massachusetts, a través de una cadena de conocidos.

Comprobó que, por término medio, el paquete tardaba unos seis pasos en llegar a su destino. Sin embargo, aquí está el truco: Sólo el 29% de los participantes entregaron con éxito el paquete. Eso significa que el 71% no pudo conectar con el destinatario.

El mito: Aquí es donde el mito de los seis grados se desmorona. Los medios de comunicación abrazaron la idea de los seis grados de separación, pasando por alto el hecho de que menos de un tercio de los participantes lo consiguieron.

La realidad es que no todo el mundo está conectado por seis grados. De hecho, la

mayoría de la gente no lo está. Entonces, ¿Cómo formar parte del 29% que está realmente conectado?

Conviértete en un Maestro Conector: La clave para formar parte del 29% es convertirse en un Maestro Conector. Se trata de individuos capaces de tender puentes entre las personas, creando redes que se extienden mucho más allá de sus círculos inmediatos.

En el estudio de Milgram, de los 24 paquetes que llegaron a su destino, 16 se entregaron a través de la misma persona: Un comerciante de ropa. Esto pone de manifiesto que no todas las conexiones son iguales; algunas personas tienen una capacidad única para conectar a otras.

En BNI, que ahora cuenta con más de 328.000 Miembros en 77 países, vemos a los Maestros Conectores en acción todos los días. Son los Miembros que traen invitados a las reuniones, patrocinan a nuevos Miembros y crean oportunidades de referencia para otros dentro de la red. Entienden que construir una red de éxito no es sólo cuestión de cantidad de conexiones, sino de calidad.

Al convertirte en un Mastero Conector, te posicionas en el centro de una poderosa red de referencia.

¿Cómo convertirte en un mejor Maestro Conector?

Sé intencionado:

Cuando traigas a un invitado a una reunión de BNI, no sólo estás añadiendo un número al Grupo, sino que estás conectando a personas.

Piensa bien a quién invitas y cómo se lo presentas a los demás. Piensa en el valor potencial que pueden aportar a la red y en cómo pueden beneficiarse de ella.

Reconoce a otros Maestros Conectores:

Presta atención a las personas de tu red que son Maestros Conectores naturales. Son las personas que constantemente atraen invitados y patrocinan a nuevos Miembros. Aprende de su enfoque y piensa en cómo puedes replicar su éxito.

Céntrate en construir relaciones:

Ser un Maestro Conector no consiste sólo en hacer presentaciones, sino en construir relaciones duraderas. Dedicar tiempo a conocer a las personas de tu red y a comprender sus necesidades y objetivos. Al hacerlo, estarás mejor preparado para establecer conexiones significativas que conduzcan a relaciones mutuamente beneficiosas.

Aprovecha los recursos de BNI:

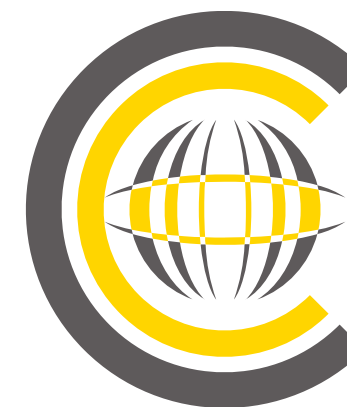
BNI proporciona valiosas herramientas y sistemas de seguimiento que pueden ayudarte a identificar y conectar con otros Maestros Conectores dentro de la red. Utiliza estos recursos en tu beneficio y busca activamente oportunidades para conectar con otros.

El impacto de ser un Maestro Conector:

Convertirse en un Maestro Conector tiene un efecto dominó. Cuando conectas con éxito a otros, no sólo les estás ayudando a ellos, también estás fortaleciendo tu propia red.

Cuanto más conexiones hagas, más oportunidades crearás para ti mismo y para los demás. En BNI, sabemos que las referencias son la clave de los negocios y ser un Maestro Conector te sitúa en el centro de esta red de referencias.

Además, los Maestros Conectores tienden a permanecer más tiempo en la red. Los datos muestran que los nuevos Miembros que patrocinan a otro nuevo Miembro tienen más probabilidades de permanecer activos en BNI durante varios años. Esto tiene sentido: Cuando traes a un amigo, inviertes más en la red y es más probable que sigas comprometido con ella.



CORPORATE CONNECTIONS®

ESPACIO PATROCINADO POR:

CORPORATE CONNECTIONS

“Construir relaciones que importan”

CorporateConnections, es una comunidad global de ejecutivos de negocios que forman parte de equipos de alto desempeño y se enfocan en estrategias avanzadas de referencia, marketing y redes.

Su estructura da como resultado que sus Miembros compartan oportunidades para el crecimiento comercial, alianzas estratégicas, sinergias empresariales y la creación de nuevas empresas. Los Miembros colaboran continuamente para hacer avanzar sus negocios.

IBÉRICA DRIVERS

Nosotros conducimos

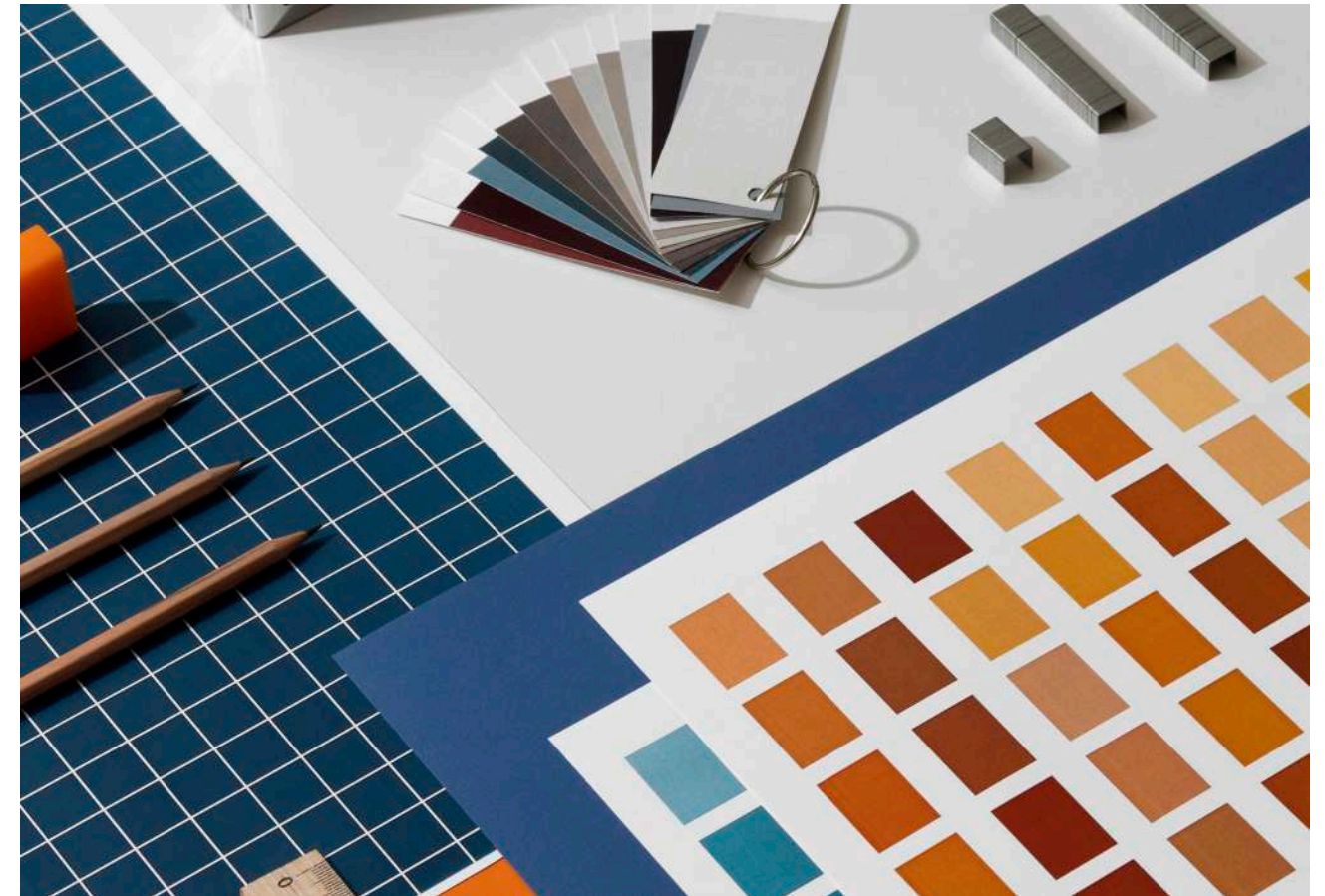
ESPACIO PATROCINADO POR:

IBERICA DRIVERS: NOSTROS CONDUCIMOS

Equipo de conductores con más de 10 años de experiencia profesional en el servicio de conducción de vehículos. En el año 2017 se creó **Ibérica Drivers** para ofrecer algo que no es tan fácil de encontrar: Esa persona de confianza que traslada tu vehículo allí donde necesitas.

Desde su fundación, **Ibérica Drivers** se ha convertido en una empresa de confianza y referente para talleres, aseguradoras y concesionarios en toda España. Mueven al mes más de 1000 vehículos y están perfectamente organizados.

Son un servicio profesional, con conductores capacitados y con gran experiencia en toda su plantilla. Son una empresa cercana y flexible, así que no dudes en explicarles qué necesitas para que puedan ayudarte a optimizar tu tiempo.



ESPACIO PATROCINADO POR:

ROTUSIL

ROTULACIÓN - IMAGEN CORPORATIVA

“Diseño que inspira, comunica y transforma”

Rotusil, es una empresa dinámica, formada por un equipo de profesionales con amplia experiencia en el ámbito de la rotulación. Abarca todos los campos de comunicación visual.



ESPACIO PATROCINADO POR:

BIODRY: TECNOLOGÍA INTELIGENTE

Biodry, es el innovador dispositivo con avanzada tecnología suiza que elimina definitivamente los problemas de humedad por capilaridad. La tecnología **Biodry** es una solución natural, segura y definitiva que se fundamenta en un principio físico natural para detener el ascenso progresivo de la humedad sin requerimiento de métodos invasivos, ni agresivos.

Biodry es 100% efectivo, ya que es el único sistema que comprende la verdadera causa que provoca esta patología y

actúa sobre la misma. Ningún aditivo químico, ni emisiones electromagnéticas o intervenciones invasivas en el edificio. Es la fuerza de nuestro dispositivo.

La humedad por capilaridad es un flujo continuo de moléculas de agua que suben por las micro-porosidades del material por atracción de los muros en contacto con el terreno. A pesar de la fuerza de gravedad, la humedad puede alcanzar alturas muy elevadas, sobrepasando los 4 metros de altura.



Regiones con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
CNM Pontevedra	2232	2992	19,678,251
CNM Árabá	798	717	10,933,700
CNM A Coruña	2606	4181	10,697,931
CNM Valencia	1924	2757	7,050,550
CNM Córdoba	2517	3065	6,611,657
CNM Madrid Este y Guadalajara	730	973	5,468,451
CNM Madrid Noreste	102	215	5,052,642
CNM Islas Baleares	1469	2994	4,626,559
CNM Zaragoza	1446	1072	4,389,059
CNM Murcia Capital Norte	643	1473	4,231,884

Grupos con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI PTV Cenit	157	159	12,079,311
BNI AGI Negocios Gasteiz	386	327	9,016,965
BNI MDNE ON DC	84	181	4,851,147
BNI ACO Dolmen	602	681	3,466,947
BNI CDB Profesionales	659	780	2,691,989
BNI PTV Verbum	146	86	2,463,500
BNI ACO Albatros	740	855	2,023,927
BNI MEG Causalidad	44	110	2,007,278
BNI ACO Salitre	255	532	1,791,753
BNI BAL Class	231	509	1,640,236

ESPACIO PATROCINADO POR:

Grupo Lirón, con sede principal en Pontevedra, Galicia, es una marca que nace de la dedicación. Con más de 30 años de experiencia en el sector del descanso, el rasgo principal de la empresa surge de la necesidad de renovar el mercado y de romper con los estándares clásicos del sector.

Su principal actividad es la fabricación y distribución de colchones a nivel nacional e internacional. Como ventaja competitiva, destacan la calidad de sus productos y servicios, que aumentan el valor añadido de la marca.

En **Grupo Lirón**, se fabrican de manera artesanal en España todos los artículos de la marca, reduciendo así la huella de carbono y potenciando la filosofía de productos KM0.

Entre las diferentes líneas de colchones, se destaca la Línea Maestra, la gama de colchones premium que cuenta con tres modelos inspirados en grandes inventores y fabricados con materiales de primera calidad. Su trabajo diario está movido por un incansable esfuerzo en la innovación de productos y servicios y en la implantación de un método de trabajo moderno y eficiente.

Su equipo está formado por profesionales con una amplia experiencia en el sector del descanso. El gran valor de su empresa está en las personas, en todos y cada uno de los profesionales que conforman su equipo.



ESPACIO PATROCINADO POR:

Isbit Comunicaciones: Comunicación Empresarial eficiente con IA. En el acelerado mundo empresarial actual, la comunicación efectiva es fundamental para el éxito. **Isbit Comunicaciones** se posiciona como pionero en el sector, transformando la interacción entre empresas y clientes mediante soluciones tecnológicas avanzadas con IA integrada. Con más de treinta años de experiencia, Isbit ha evolucionado continuamente para ofrecer herramientas que mejoran la eficiencia y la personalización en la gestión de comunicaciones.

Isbit Comunicaciones ofrece soluciones adaptadas a los desafíos modernos de la comunicación, garantizando la flexibilidad necesaria para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Sin contratos de permanencia, los clientes pueden experimentar los beneficios de estas soluciones avanzadas sin compromiso a largo plazo.

- Innovación constante y adaptación tecnológica.
- Soluciones flexibles sin contratos de permanencia.
- Mejora de la imagen corporativa sin comprometer la privacidad personal.



Invierte tu tiempo en conocer a tus socios de referencia

El networking efectivo depende de la creación de relaciones sólidas basadas en la confianza, lo cual se logra cuando los profesionales dedican tiempo a conocer a fondo los negocios de sus contactos. Los networkers exitosos entienden que conocer a sus compañeros es fundamental para poder recomendar sus productos o servicios con seguridad.

Por ello, se reúnen de forma regular para comprender mejor cómo operan y cuáles son sus necesidades. Este enfoque favorece la reciprocidad y sigue el principio de "Givers Gain", que se basa en la idea de que al ayudar a otros a crecer, uno también recibe apoyo.

Una herramienta clave en este proceso es el intercambio GAINS, promovido por BNI. Este método permite conocer en profundidad los objetivos, logros, intereses, redes y habilidades de cada persona, tanto en el ámbito personal como profesional.

Además, al conocer de primera mano la calidad de los servicios o productos de un compañero, es posible respaldarlos con testimonios genuinos, lo que incrementa la confianza de otras personas en esas recomendaciones. Este tipo de respaldo puede abrir la puerta a referencias de mayor valor, especialmente cuando otros Miembros de la red necesitan un poco más de confianza antes de tomar un riesgo.



En resumen, dedicar tiempo a conocer y entender los negocios de los demás es una inversión estratégica para construir relaciones duraderas, generar confianza y, en última instancia, obtener referencias valiosas que impulsen el crecimiento mutuo en el mundo del networking empresarial.

Siguiendo estas sencillas sugerencias e invirtiendo tiempo en conocer a los demás, estarás en buen camino para establecer relaciones de confianza y conseguir referencias de tus compañeros.



Caso de Éxito

JUAN MARI SÁNCHEZ - MIEMBRO DE BNI AGI NEGOCIOS GASTEIZ



Mi nombre es Juan Mari Sánchez López, tengo 52 años, estoy casado y tengo 3 hijos. Soy Corredor de Seguros y la segunda generación al frente de la empresa Azetek Asesores De Seguros S.L., una correduría fundada en 1962. Actualmente, somos líderes en nuestra provincia de Álava y una referencia en el País Vasco, especializados en auditorías de seguros y seguros empresariales: Flotas, ciber, crédito y caución, vida, salud, responsabilidad civil y daños. Recientemente, nos hemos integrado en el Broker Jori & Armengol y Asociados, lo que nos ha posicionado entre las 5 primeras corredurías de seguros de capital propio en España.

Debo admitir que, cuando me invitaron por primera vez a una reunión de BNI, mi reacción fue de rechazo, poniendo excusas de todo tipo, ya que no quería salir de mi zona de confort. Sin embargo, al asistir como visitante, me quedé impactado al ver cómo un grupo de personas de distintos sectores empresariales intercambiaban negocios entre sí, a la vez que estrechaban lazos de amistad. La experiencia me gustó tanto que quise asistir a la siguiente reunión, y pronto solicité mi ingreso en el Grupo.

En febrero cumpliré 6 años como Miembro del Grupo BNI AGI Negocios Gasteiz. Desde el inicio, la acogida fue excelente y llena de calidez humana. Lo más gratificante ha sido ver cómo las personas del grupo comenzaron a confiar en mí, tanto a nivel personal como profesional, lo cual me ha reconfortado mucho. Hasta la fecha, hemos asesorado a más del 90% de los Miembros del Grupo y hemos recibido numerosas referencias que se han convertido en negocios cerrados. A su vez, hemos correspondido aportando muchas referencias para los demás Miembros, que ahora considero amigos. Hoy, seguimos con la misma ilusión y energía, esperando continuar en el Grupo por muchos años más.

Caso de Éxito

MIGUEL RODRÍGUEZ - MIEMBRO DE BNI ACO ALBATROS



Soy Miguel Rodríguez, Arquitecto Técnico y soy orgulloso Miembro de BNI ACO Albatros desde abril de 2018, por lo que estoy en mi séptimo año de membresía. **Aprendizaje Continuo.** Primero agradecer a mi compañero y amigo Sergio Beceiro (Arquitecto en Anta Arquitectos) su invitación en aquel momento a asistir a una reunión de BNI, desde ese momento sigo encantado con esta gran herramienta de networking. Así de importante es la figura del invitado y el **Reconocimiento** a los compañeros.

Mi primer impacto fue ver como 46 profesionales de actividades tan diversas (Ahora somos 80 Miembros en el Grupo), se habían puesto de acuerdo para ayudarse a mejorar sus carteras de clientes, incrementando así la posibilidad de aumentar sus cuentas de beneficios por un sistema funcional como “el boca a boca” y con un protocolo riguroso. **Tradición + Innovación.** Al acabar mi primer año de membresía, me solicitaron que formara parte del Comité de Miembros del Grupo, pasando a ocupar la Coordinación de Estadística y Educación. Este año, vuelvo a ocuparme de la Coordinación de Estadística dentro del Comité de Miembros. **Rendición de Cuentas.**

Una de las múltiples cosas que aprendí en BNI es a no ver a mis compañeros como rivales, sino la posibilidad de tener sinergias en una profesión muy individualista. **Actitud Positiva.** El “Givers Gain”, dar para recibir, se transforma en el “leitmotiv” de mi vida, pero no solo dentro de BNI, sino que nos enseña a traspasar fronteras de nuestro Grupo y nos hace mejores personas. **Construir Relaciones.**

Espero poder seguir disfrutando de estos **Valores Fundamentales** durante mucho tiempo y ser útil, tanto a los Miembros de mi Grupo, como al resto de Miembros de BNI. Sentido de Pertenencia.

ESPACIO PATROCINADO POR:



La **Fundación Ligas Golf**, es una organización sin ánimo de lucro y tiene como objetivo promocionar, fomentar y divulgar el deporte de golf entre los niños de edad temprana, jóvenes y adolescentes facilitando su práctica y aprendizaje sin distinción ni limitación social, física o económica.

Pueden llevar a cabo diversas actividades para cumplir sus objetivos, como organizar eventos y torneos de golf, promover la práctica del golf en colegios e institutos, otorgar becas de estudio para la práctica del golf en el extranjero, facilitar información a los jóvenes que se inician en el golf, promover actividades para personas discapacitadas, realizar actividades económicas necesarias, y cualquier otra acción que contribuya al logro de sus objetivos.

Conoce más sobre la **Fundación Ligas Golf** y participa en este valioso proyecto a través de varias iniciativas:

- **Patrocinio de Bandera:** Usa el proyecto de Ligas Golf para obtener visibilidad en campos de golf y entre un público objetivo compuesto por padres y niños. Conviértete en patrocinador de bandera durante todo el 2025 y ten visibilidad en hasta 10 pruebas de golf en una de las 14 ligas seleccionadas, con una aportación de 500€ + IVA.
- **Patrocinio de Equipo Family Ryder:** Patrocina un equipo de Family Ryder compuesto por 14 jugadores con una contribución de 50€. Para esto, necesitamos un mínimo de 20 Miembros de BNI, preferiblemente del mismo Grupo, aunque dos Grupos pueden unirse para alcanzar esta cifra.
- **Donación Empresarial:** Haz una donación como empresa y recibe una desgravación fiscal de un 40% a final de año.
- **Donación Personal:** Contribuye como persona física y y obtén una desgravación fiscal de hasta un 80%.



Testimonio del Director Consultor

VICENÇ COLOMAR - DIRECTOR CONSULTOR DE CNM ISLAS BALEARES



Desde hace 5 años, soy Miembro de BNI en la región de las Illes Balears. Durante este tiempo, mi experiencia ha sido verdaderamente transformadora en muchos sentidos: He logrado dar a conocer mi empresa, a mí mismo como persona, y me he enfrentado a desafíos de forma continua. Sin embargo, el reto del que me siento más orgulloso es haber creado un nuevo Grupo, BNI BAL Alpha, que todavía no tiene ni dos años de existencia.

Como Director Consultor de este Grupo, ha sido un viaje apasionante lleno de emociones, momentos maravillosos, despedidas de algunos Miembros y la bienvenida a otros nuevos. He aprendido mucho sobre la gestión de equipos y, sobre todo, de la gestión de personas, que para mí es lo más importante.

Como terapeuta Gestalt y Coach, mi vocación es la gestión de personas, y ser Director Consultor ha sido la mejor experiencia para ponerlo en práctica. Crear el Grupo desde cero, verlo crecer, enfrentar sus altibajos, asumir retos constantemente, gestionar situaciones con los Miembros, y experimentar la emoción de recibir el formulario de inscripción de un nuevo invitado que quiere formar parte del Grupo.

Las reuniones con los Equipos de Liderazgo y el Comité de Miembros también han sido momentos muy enriquecedores. Son muchas emociones, cada una con su energía única, que hacen que todo el esfuerzo diario merezca la pena al ver la ilusión de los Miembros fundadores que siguen ahí, y la energía positiva y vitalidad de quienes se integran al Grupo. Gracias a BNI, he crecido tanto a nivel personal como profesional, y me siento muy orgulloso de ello. Cuando formas parte de algo tan grande y experimentas el verdadero sentido de "pertenencia", es cuando realmente descubres dónde quieres estar y, sobre todo, hacia dónde deseas seguir creciendo en tu vida.

Testimonio del Director Consultor

SILVIU NICOARA - DIRECTOR CONSULTOR DE CNM MADRID ESTE Y GUADALAJARA



Quiero compartir mi testimonio sobre el impacto positivo que BNI ha tenido en mi negocio durante 7 años. Desde que me uní a esta organización, mi experiencia ha sido verdaderamente transformadora. En BNI, he encontrado una red de empresarios comprometidos y profesionales que comparten los mismos valores y objetivos comerciales que yo. A través de los encuentros semanales, he establecido relaciones sólidas y duraderas con otros Miembros, lo que ha llevado a colaboraciones y oportunidades de negocio muy fructíferas.

Lo más destacado para mí ha sido que mi principal cliente, quien ha representado un gran impulso para mi empresa, proviene directamente de BNI. Gracias a la confianza y el respaldo de mis compañeros de BNI, pude construir una relación sólida con este cliente clave, lo que ha generado un flujo constante de trabajo y oportunidades de crecimiento.

A lo largo de los años, también he recibido valiosos consejos y capacitación por parte de otros Miembros de BNI, lo cual me ha ayudado a mejorar mis habilidades de networking, ventas y liderazgo. La formación continua y los recursos disponibles en la organización han sido fundamentales para mi desarrollo profesional y para impulsar el crecimiento de mi negocio.

En resumen, BNI ha sido para mí una plataforma invaluable para establecer conexiones comerciales significativas, generar oportunidades de negocio y recibir apoyo empresarial de alta calidad. Mi experiencia en esta organización ha superado con creces mis expectativas, y me siento profundamente agradecido de ser parte de esta comunidad de profesionales comprometidos.

Sin duda, ha sido una inversión que ha valido la pena y ha contribuido enormemente al éxito de mi empresa.



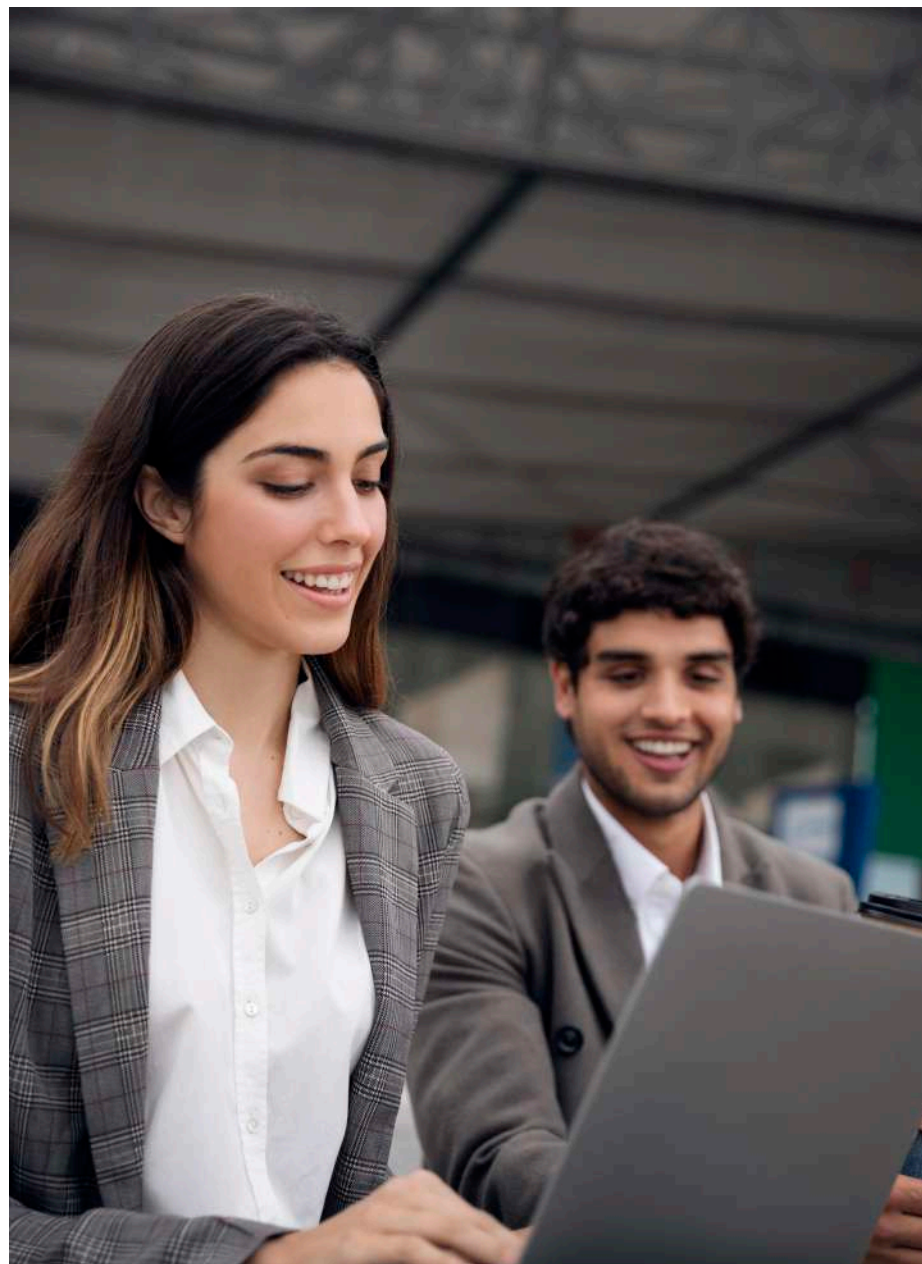
ESPACIO PATROCINADO POR:

SingularStays

ESTANCIAS CON ENCANTO





Son una consultoría y gestión integral de inversiones en alojamientos boutique para alquiler. Buscan conectores. Proyectos de inversión en edificios de apartamentos para alquiler, hoteles u hostales o propietarios senior que quieran delegar la gestión de su negocio o reorientarlo hacia un posicionamiento boutique.

- Gestores de patrimonio
- Consultores empresariales
- Asesores financieros
 - Family offices
 - Arquitectos
 - Interioristas
 - Abogados
 - Inmobiliarias
 - Banca



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

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

Conéctate:
 BNI® España CNM
 [bniespanacnm](#)
 BNI® España CNM
 BNI® España CNM

ESPACIO PATROCINADO POR:



Mobility-Centro, es el mayor concesionario de Mercedes-Benz en España, con más de 15 centros en Madrid, Ávila, Segovia y Guadalajara, además de una importante presencia online desde la que atienden a clientes en toda España. **Mobility-Centro** se formó gracias a la unión de concesionarios que han atendido a sus clientes desde hace más de 60 años: Citycar Sur, Grupo Itra, Motor Mecha, Merbauto y Santogal, y por tanto ofrecen una solvente experiencia de décadas de servicio en ventas y posventa.

Disponen del mayor stock y variedad de modelos en exposición y ponen a disposición de sus clientes el más extenso inventario de vehículos de prueba, incluyendo los modelos AMG.

Mobility Centro, fue el primer grupo de concesionarios en crear el Club AMG, y han dedicado un espacio exclusivo para AMG en su tienda en Pío XII. Tienen un gran equipo de expertos especializados en la atención a Pymes y grandes flotas, así como el importante reconocimiento Van Pro

Center, que los acredita como especialistas en furgonetas para autónomos y de uso profesional. Y en vehículos seminuevos o de ocasión, son sin duda el referente a nivel nacional.

Además, ofrecen una extensa gama de servicios posventa para sus clientes. Sus talleres se enorgullecen de utilizar la tecnología más avanzada en diagnóstico, reparación y supervisión de todas las intervenciones. Mantienen una constante actualización en sus aplicaciones y programas de gestión para adaptarse con precisión al entorno cambiante del sector, así como la formación de su equipo.

Entre otras innovaciones, emplean la última generación de sistemas de alineación 3D de dirección, y balanceadores diseñados específicamente para equilibrar los neumáticos bajo condiciones de funcionamiento real en carretera. Además, ofrecen un servicio eficiente de recambios que garantiza la disponibilidad rápida de piezas y accesorios para vehículos **Mercedes-Benz**.