

AL CORAZÓN

BNI AURRERA ARABA



**Un año de confianza y
compromiso para hacer negocios**



Buena parte de los miembros del BNI Aurrera Araba



De izquierda a derecha. Semicírculo exterior: Ander Ibáñez, Miguel Ángel Martínez, Iñaki del Río, Pablo Cuadra, Iñigo Ramón. Semicírculo interior: Marta Bengochea, Elena Moreno, Juan Martín, Maite Fuentes, Javier Alzaga, Chema Alberola

Arantza S. Garrido

La confianza, el compromiso y la profesionalidad son las claves para que un negocio salga bien y en estos principios tan básicos se fundamenta el trabajo de BNI, la organización de referencias de negocios más grande del mundo que en el País Vasco lleva casi 5 años funcionando y que este año cumple su primer año en Vitoria. **Torrealday**, una empresa vizcaína, quería dar a sus clientes algo distinto y tras conocer en Francia este modelo de trabajo se pusieron en contacto con BNI España y montaron un grupo, del que luego salió este", explica Joseba del Carmen, Director Consultor del grupo BNI Aurrera Araba. Él mismo estuvo un año en un grupo de Getxo y tiene claro que es un método que funciona. "La idea principal es cambiar el cómo el mundo hace negocios, que es el lema de BNI: cambiar la forma en que las personas hacen negocio", apostilla.

BNI no es para todo el mundo y todo el mundo no es para BNI lo que significa que hay que cumplir una serie de requisitos. "Lo primero hay una persona por actividad porque nos basamos en el compromiso y la confianza y yo no puedo tener dudas a la hora de dar una referencia que va a una persona con una actividad determinada (si hubiera dos que se dedican a lo mismo, tendría que elegir). No hay comisiones y es muy importante la asistencia porque para que alguien tenga esa confianza con otra persona ha de verlo todos los días. En BNI se pone sobre la mesa nuestra profesionalidad", explica del Carmen.

La presidenta actual del Equipo de Liderazgo, Itziar Ruiz, ya conocía BNI porque estaba en el grupo de Durango ("Joseba quiso al principio que no fuésemos un grupo más y por eso, entre otras cosas, comenzó a hablar de equipo", apunta Ruiz), pero para el vicepresidente en estos momentos, (ya que el Equipo de Liderazgo

cambia cada seis meses), Tomás Pérez Merino, esta fue su primera experiencia y lo tiene muy claro. "A mí me convenció el hecho de que todo lo que se hacía en BNI estaba muy bien ordenado y muy bien organizado. Hay unos parámetros y unos indicadores y todo se mide y esa es la pauta con la que todos nos movemos en nuestro día a día. Hay unos objetivos que están cuantificados y esos indicadores, esos objetivos, se revisan y se analizan en cada reunión. Cada persona en cada reunión se tiene que retratar con su trabajo para el equipo y eso es seriedad. Yo por eso entré", declara este empresario. "Para mí la seriedad, el rigor y los principios que tiene BNI -que son unos principios que llevan en todo el mundo funcionando 30 años y que está demostrado que funcionan- fueron el mejor de los argumentos".

El primer compromiso que adquieren todos los miembros de BNI (que en Álava son 40) es el de la participación, pero también el de asistencia. Otro indicador es el del negocio que genera el grupo, pero no se mira el negocio que hace cada uno si no el que aportan cada miembro. "Mis compañeros no saben el negocio que hago yo, pero sí saben lo que yo apporto a mi grupo", expone Pérez Merino.

Un tercer parámetro es el de las referencias que se pasan. La referencia es una herramienta fundamental que tiene BNI y siempre son referencias de calidad. "Una referencia es que alguien está esperando mi llamada porque hay un compañero que ha intermediado para que a mí me reciba la persona con la que yo quiero estar. Esto es clave. No es una puerta fría, no es un 'búscate la vida'. Es que alguien de mi grupo, de mi equipo, ha intermediado para que yo pueda hacer negocio con esa persona. Y además están esperando que les llame", subraya el director del grupo. "Hay que distinguir contacto de referen-



De izquierda a derecha: Ana Fernández, Gema Valdeolmillos, Josetxu Bravo, Xabier Tamayo, Javier Martínez, Ángel Gómez, David Aparicio, Raúl González



De pie, de izquierda a derecha: Jon Rodríguez, Moisés Díaz, Tomás Pérez Merino, Elisa González. Sentado: Iker Bilbao

cía", apostilla la tesorera de BNI Aurrera Araba, **Elisa González Martínez**. "No consiste en dar tarjetas, sino que esa persona está esperando que yo la llame".

Pero a pesar de que es un grupo compacto, no es un grupo de negocios cerrado. No se pueden repetir actividades pero se pueden traer invitados que pueden llegar a formar parte de ellos. "Lo que queremos es que la gente nos conozca y tenemos el compromiso de traer gente al grupo, independientemente de que la actividad ya esté ocupada. Queremos que la gente nos conozca y que sepan cómo hacemos negocio porque a nosotros nos interesa conocer gente. Yo quiero saber los invitados que tienen mis compañeros, los amigos que tienen mis compañeros, porque a lo mejor el día de mañana me interesa y puedo hacer networking con ellos", apunta el vicepresidente del grupo alavés. "Los invitados pueden venir dos veces ya que la primera vez suelen quedarse algo cohibidos por la energía que destila en grupo a las 7 de la mañana. Luego, suelen plantear dudas prácticas sobre sus empresas y su relación con el resto del equipo", explica la presidenta actual.

Formación y compromiso

Pero BNI no se queda sólo en esas reuniones que cada miércoles hacen que sus miembros comiencen a trabajar a las 6.45 de la mañana (lo que echa para atrás a algunos), sino que tienen la obligación de realizar encuentros uno a uno fuera de esas reuniones 'oficiales' para conocer mejor el negocio de sus compañeros y a ellos mismos. Hay mucho trabajo que hacer cada día.

BNI, a través de su web (www.bniconnectglobal.com) ofrece también formación a sus más de 200.000 miembros en el mundo. "Vía online, a través de Skype, puedes asistir a cursos online que te interese y eso también es algo que se mide. Lo mismo que se mide ese uno a uno del que hablaba

Tomás", explica González Martínez que subraya que este grupo no es una organización para emprendedores. "Cuando entré en BNI te pedían como mínimo que todo el mundo tuviera 40 contactos. Al menos tener eso. Sino la persona no se sentiría cómoda". Y es que BNI Aurrera Araba es un equipo donde están los mejores. "Quiero saber que tu compromiso es real, que tú puedes aportarme a mí negocio, pero para poder entrar, yo tengo que poder aportar. Aquí venimos a dar", recuerda Joseba del Carmen. "Existe la posibilidad de poder pedir referencias de alguien con nombre apellido y puesto. Y en ese networking ya sales con lo que necesitas", apostilla la tesorera.

En BNI todos sus miembros son comerciales para el resto. "Si alguien necesita algo en un sector que no es el propio, enseguida recurrimos a nuestros compañeros. Todos venimos a pescar pero también a traer peces", explica Pérez Merino.

Además de ese control sobre cada actividad del grupo, existen semáforos que ayudan a mejorar a los miembros y estimulan su compromiso. "Gracias a esta figura sabemos quién es el que más negocios genera, quién trae más invitados, quién da más referencias... El que existan estos semáforos es lo que te ayuda a mejorar, a querer superarte porque levantarte ante un grupo de 40 personas y decir 'hoy no tengo nada' es muy difícil", declara Elisa González, a lo que el director consultor del grupo añade: "es un marketing por referencias".

En todas las reuniones de todos los grupos de BNI del mundo tienen el mismo orden del día, ("yo tengo en un cuaderno ampliada la información que todos los miembros reciben", apostilla Itziar Ruiz), los mismos puntos, y hasta la estructura y la organización de la mesa es la misma. Y todos se reúnen a la misma hora en todas partes: a las 6.45 de la mañana lo que facilita que los miembros de esta organiza-



De arriba a abajo, de izquierda a derecha: Jon Andoni Villanueva, Jorge Azcárraga, Joseba del Carmen, Iñaki Noriega, Alain Mateo, Sergio Vaguero, Hugo Lafuente y Begoña Gómez de Segura



Joseba del Carmen, Elisa González Martínez y Tomás Pérez Merino

ción puedan acudir a otras reuniones de otros grupos como invitados. "Así conoces gente en otras ciudades", apunta Joseba del Carmen. "La web BNI Connect que decía Elisa antes es una gran red social profesional en el que estamos conectados todos los miembros de BNI del mundo con lo que se puede hacer negocio con cualquier persona. Ha habido gente de Vitoria que en este año que llevamos ha hecho negocios en Vigo, en Barcelona, en Madrid, en Alicante, en Murcia,... Pero podría haberlos hecho en Japón, Nueva York o Australia", cuenta el vicepresidente del grupo alavés. Las referencias que se aportan en BNI Vitoria solo son para los miembros de este equipo, pero la red te permite por ejemplo buscar un distribuidor de vinos en Singapur, por ejemplo.

"Las referencias que salen mal no se computan pero cada uno se juega su prestigio constantemente", explica el director del grupo de Álava. "Una vez de que te voy conociendo, sé lo profesional que eres y que la referencia que te voy a pasar es realmente lo que estás buscando. Y tú vas a responderme de la misma forma", apostilla.

Cada reunión se empieza con un networking, un café informal de pie. "Como presidenta doy la bienvenida, presenté al equipo de liderazgo y a las personas coordinadoras para que los invitados se ubiquen, explico un principio de BNI e inmediatamente doy paso a tres minutos de educación para hacer mejor networking y hacer mejor BNI", detalla Itziar Ruiz. "Seguidamente se explica el tema de las tarjetas (tenemos un mural donde cualquier invitado puede coger tarjetas de los miembros) y después tenemos un minuto para presentarnos, quienes somos, qué hacemos y qué vendemos", prosigue Joseba del Carmen. Luego hay un informe del presidente, un informe del vicepresidente y luego toma la palabra la secretaria. Luego hay 10 minutos para que uno de los miembros explique su negocio y des-

el récord.....

El récord por negocio cerrado por una referencia ha sido en la zona de Levante, y asciende a 24 millones de euros

el dato.....

BNI Aurrera Araba lleva generados 650.000 euros y hubo una actuación que generó 140.000 euros de negocio

pues viene el paso de referencias. "Cada uno dice qué referencias tiene para otras personas: se realiza un intercambio físico de tarjetas. Y se dice el 'gracias' por negocio cerrado y el importe", apunta Pérez Merino. Luego se dice la actividad de formación que se ha hecho, los uno a uno, se revisan las referencias pasadas y finalmente hay otra media hora de networking. "A las nueve estamos saliendo todos por la puerta", dice Elisa González.

"El record por negocio cerrado por una referencia ha sido aquí en España, en la zona de Levante, y asciende a 24 millones de euros. Aquí llevamos generados 650.000 euros y hubo una referencia que generó 140.000 euros de negocio", apostilla el vicepresidente de BNI Aurrera Araba.

BNI Aurrera Araba cumple un año y aunque es un grupo consolidado, aún quedan cosas que mejorar, como ellos mismos reconocen. Se pueden crear nuevos grupos en Álava si se reúnen suficientes miembros y la verdad, es que, vistas las perspectivas, la cosa promete. Y es que BNI es una forma de hacer negocio que ha convencido a los empresarios de esta provincia que ha hecho suyo lo de "mientras mi competencia duerme, yo trabajo".