

BNI[®]

ESPAÑA CNM



EDICIÓN NÚMERO 16

Tabla de contenido



18

Solidaridad con los Afectados por la DANA

Miembros, Directores y grupos de BNI España CNM, se unieron para apoyar a las víctimas de la DANA. Este artículo reconoce y agradece a las personas y grupos que, con sus donaciones, demostraron solidaridad y compromiso, destacando el poder de la colaboración en momentos de necesidad.

14

Convención Global de BNI 2024

Durante cuatro días inolvidables en Hawái, celebramos 40 años de éxito, conexión y transformación, destacando el impacto global de BNI en el crecimiento empresarial y el impulso de conexiones significativas a nivel global.



26

Casos de Éxito por Nuestros Miembros

Nuestros Miembros comparten sus historias y testimonios personales. A través de sus experiencias, conocemos los desafíos que enfrentaron, los logros que alcanzaron y cómo ser parte de nuestra comunidad ha sido clave en su crecimiento profesional y empresarial.

08

Artículo del Dr. Ivan Misner

19

Testimonio de M^a Carmen Martínez, Directora Ejecutiva

24


Calendario de Eventos y Formaciones


31

Testimonio de Directores Consultores



 info@bniespanacnm.com

 www.bniespanacnm.com/es/index

 www.bniespanacnm.com/es/index

A photograph of two men in business suits shaking hands in an office. The man on the left is smiling and wearing glasses. The man on the right has a beard and is also wearing glasses. They are standing in front of a window with blinds. A white text box is overlaid on the left side of the image.

Givers Gain®

Es una filosofía basada en la ley de la reciprocidad y representa el valor principal de BNI, la red de negocios más grande del mundo. Este enfoque distintivo es una de las cosas que hacen especial a BNI. En el contexto de los grupos de networking, quienes adoptan esta mentalidad se enfocan en generar oportunidades de negocio para sus compañeros en lugar de centrarse exclusivamente en obtener beneficios para sí mismos. Como resultado, los demás suelen sentirse inclinados a corresponder ese gesto generando oportunidades de negocio en reciprocidad.

La filosofía de "Givers Gain®" se basa en el antiguo concepto de "lo que va, vuelve". En esencia, si yo te ayudo, tú me ayudarás, y, como resultado, a todos nos irá mejor. Este principio fomenta un ambiente de colaboración, confianza y generosidad, lo que ayuda a potenciar el éxito colectivo.

ESPACIO PATROCINADO POR:



FUNDACION LIGAS GOLF

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

Llevan 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 obtén una desgravación fiscal de hasta un 80%.

ISBIT
— COMUNICACIONES —
EXPERTOS EN COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

DEJE QUE
LA IA TRABAJE
POR USTED

> **CENTRALITA CON IA**
VOIP SMART AI

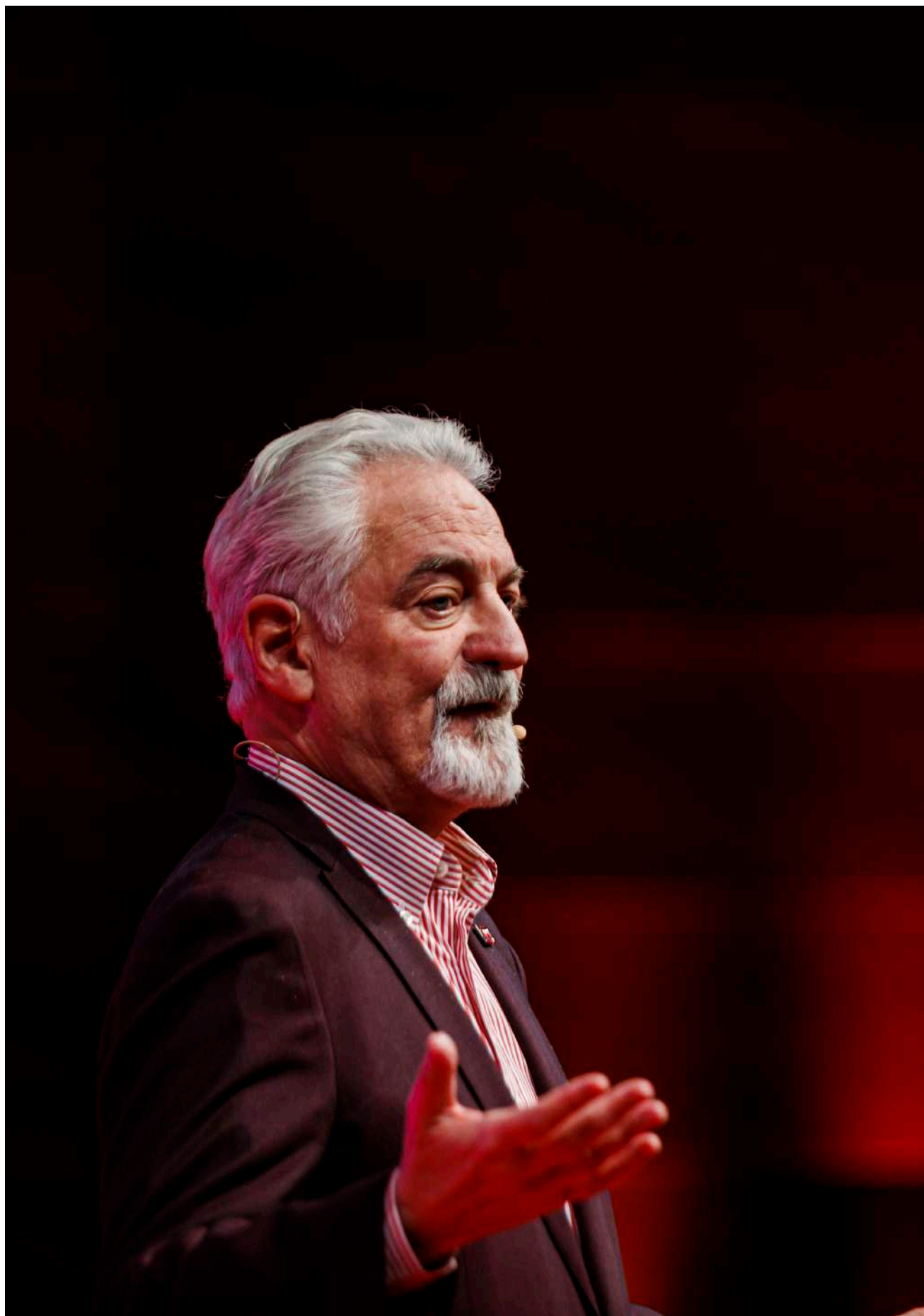
INTEGRA CRM Y CENTRALITA <
VOIP-ODOO HUB

> **CORREO DOTADO DE IA**
IA INBOX

WEB CON CHATBOT <
INTERACT WEB PRO

ISBIT
— COMUNICACIONES —

30 AÑOS CONECTANDO EMPRESAS CON EL FUTURO



La diferencia entre una referencia débil y una referencia de calidad

La gente suele preguntar si es posible distinguir la diferencia entre referencias débiles y referencias de calidad. Mi respuesta a esta pregunta es Sí. Existen distintos niveles de referencias empresariales, empezando por un nivel que está justo un paso por encima de una pista fría.

A continuación, presento mis observaciones sobre los tipos de referencias que he experimentado a lo largo de los años de fundación, dirección y trabajo con BNI®.

Están ordenados de menor a mayor calidad. El número uno es el tipo de referencia más bajo (y el menos deseable) para dar y recibir, y el número ocho es el más alto (el más deseable).

La clasificación por niveles de referencias puede ayudarte a distinguir las referencias de calidad de las más débiles.

Niveles de referencia

1. Sólo nombres e información de contacto:

Obtener el nombre y la información de contacto de un posible cliente de una fuente de referencia es mejor que nada, pero no mucho.

2. Autorización para utilizar el nombre de una fuente de referencia:

Esto indica que has establecido una buena credibilidad con tu socio de red. Sin embargo, en este nivel de referencias, el trabajo de convertir a la persona en perspectiva en un cliente potencial sigue recayendo en ti.

3. Declaración testimonial general y/o carta de recomendación, con una presentación:

Este nivel es un logro digno de mención. Demuestra que has conseguido la credibilidad de tu socio comercial y que, como fuente de referencias, confía en ti.

4. Llamada de presentación:

Este nivel supone un esfuerzo adicional por parte de la fuente de referencia. Una llamada personal de presentación prepara el terreno y abre la puerta a la comunicación por su parte.

5. Nota o carta de presentación, llamada y promoción:

Esto implica un nivel de compromiso aún mayor por parte de la fuente de referencia. Se trata de una recomendación directa de tu empresa al cliente potencial, acompañada de una descripción de las características y ventajas de tu producto o servicio.

6. Concertar una reunión:

En este nivel, tu fuente de referencia actúa como facilitador para ti. Cuando organiza una reunión, transmite al cliente potencial que la fuente de referencia confía plenamente en su empresa y la aprueba.

7. Presentación y promoción cara a cara:

En este punto, al concertar una reunión en persona para los tres, tu fuente de referencia se compromete activamente a promocionarte a ti y a tu empresa con su contacto, en lugar de limitarse a facilitar la reunión.

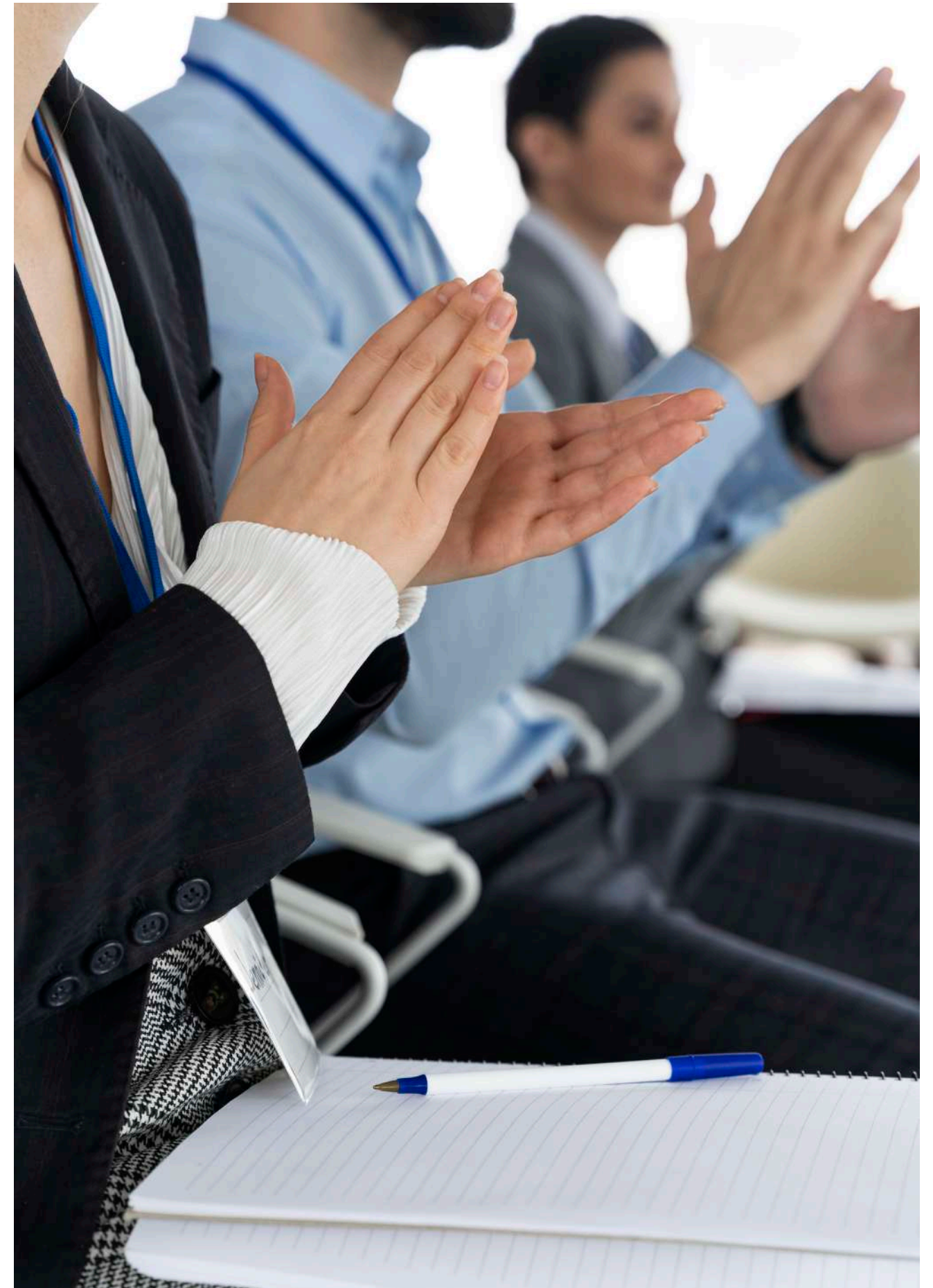
8. Trato cerrado:

Una vez que tu fuente de referencia ha hablado de la relación comercial que mantiene contigo y ha descrito las características y ventajas de tu servicio o producto, prácticamente cierra la venta. Es muy probable que la persona que le han presentado se convierta en su cliente. Este es el nivel más alto de referencia que puede alcanzar.

Ahora que tienes una buena comprensión de la diferencia entre una referencia débil y una referencia de calidad, mira las referencias que has dado recientemente a tus socios.

¿Son la mayoría de ellos similares al tipo de referencia descrito en el número uno de la lista anterior? ¿O están más cerca del número ocho?

Si están más cerca del número uno, piensa en cómo puedes empezar a dar referencias más fuertes que estén más cerca del número seis, siete u ocho. ¿Por qué? Porque el hecho es que, cuando generas constantemente referencias de calidad para otros, estarán más inclinados a generar referencias de calidad para ti.



Regiones con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
CNM Pontevedra	3427	4307	26,996,913
CNM A Coruña	3546	5514	17,474,974
CNM Árabá	1434	1329	14,673,791
CNM Valencia	3000	4348	9,763,766
CNM Córdoba	3686	4436	9,542,184
CNM Zaragoza	2236	1803	8,947,999
CNM Madrid Este y Guadalajara	1168	1989	7,856,697
CNM Madrid Centro	905	1920	6,273,215
CNM Islas Baleares	2128	3977	6,130,098
CNM Bizkaia	1345	2135	5,840,116

Grupos con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI PTV Cenit	235	230	14,927,383
BNI AGI Negocios Gasteiz	653	661	11,863,250
BNI ACO Dolmen	833	872	4,747,248
BNI PTV Verbum	420	176	4,329,645
BNI ACO Stellae	374	473	4,105,267
BNI MEG Rentabilidad	261	666	3,772,481
BNI CDB Profesionales	1030	1099	3,601,272
BNI MDNE ON DC	168	261	3,111,316
BNI ZGZ Éxito	595	527	2,640,517
BNI AGI Aurrera Araba	614	437	2,539,543

Convención Global 2024

La Convención Global BNI 2024 ha sido un gran acontecimiento en la comunidad empresarial, consolidándose como un evento esencial para líderes, emprendedores y profesionales de todo el mundo. Con asistentes de 76 países, la Convención no solo fue una celebración mundial de conexión, aprendizaje y crecimiento, sino que también refuerza los Valores Fundamentales de BNI.

El evento, diseñado para ofrecer experiencias transformadoras, se distinguió por sus presentaciones de alto impacto y sesiones interactivas. Entre los ponentes destacados como **Bethany Hamilton, Albert Lin, Steve Gutzler, Mary Kennedy Thompson y el Dr. Ivan Misner**, quienes compartieron historias de superación personal, estrategias empresariales innovadoras y mensajes inspiradores que invitaron a los asistentes a reflexionar y pensar en grande.

Además de las presentaciones principales, los asistentes tuvieron la oportunidad de participar en sesiones de trabajo prácticas. Estas sesiones ofrecieron herramientas y estrategias específicas para fortalecer sus redes de contactos, mejorar sus habilidades empresariales y, sobre todo, potenciar el crecimiento de sus negocios. La interacción con líderes mundiales permitió a los participantes crear relaciones comerciales sólidas y ampliar su red de referencias.



La convención también sirvió como escenario para reconocer los logros significativos en todo el mundo y el impacto positivo de BNI en la comunidad empresarial global.

Uno de los momentos más destacados del evento fue el anuncio de la próxima Convención Global, que se realizará del 19 al 22 de noviembre en Sydney, Australia. Los interesados ya pueden registrarse en www.BNIGlobalEvents.com. Esa increíble semana estuvo llena de oportunidades para establecer contactos, aprendizaje permanente y muchos reconocimientos.

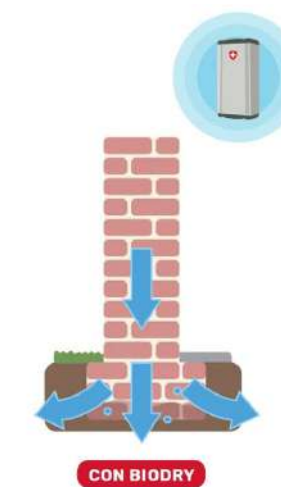
ESPACIO PATROCINADO POR:



Construyendo Relaciones Significativas



ESPACIO PATROCINADO POR:



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.

Unidos en solidaridad con los afectados por la DANA

En momentos de adversidad, el espíritu solidario y la generosidad brillan con más fuerza. Los empresarios de BNI España, comprometidos con el lema Givers Gain, se unieron para apoyar a las comunidades afectadas por la reciente catástrofe natural DANA, demostrando el impacto positivo que puede lograr una red empresarial cuando trabaja junta con propósito.

Queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento y reconocimiento a las personas que, con sus aportaciones, hicieron posible esta ayuda:

Víctor Álvarez, Patricia García, Julio Galván, Silvia Montoro, Lara Olivia, Andrés García, María Luz Beltrán, José Antonio Seoane, Julia Taviel, Cristina Díaz, Alberto Basterrechea, Lara Fernández, Ana Soto, el Grupo Abundantia, Conchita Puyol, Paulo Ferreira, Alejandro Rodríguez, Mariano Garrido, Jesús Lucía, Javier López, Belén Visus, Goyo Abad, Andrés García, Alberto Gómez-Rico, Joan Coll, Patricia Martino, Aitor Irigoyen, Isidro Tormo, Marcelino Chavarri, Beatriz Vilas, Javier de la Roza, María del Carmen Martínez Falquet, y a la Oficina Nacional de BNI España CNM.

Su generosidad no solo aporta recursos, sino que también inspira a otros a actuar. Gracias por ser un ejemplo de solidaridad y compromiso con quienes más lo necesitan.



El día que cambió nuestra historia Por M^a Carmen Martínez, Directora Ejecutiva de CNM Madrid Centro-Sur y Directora de Área de CNM Valencia

El martes 29 de octubre, Valencia comenzó el día con normalidad: Los niños fueron al colegio, los adultos al trabajo, y los planes seguían su curso habitual. Sin embargo, esa rutina se quebró cuando desde el colegio de mis hijos en Torrent nos avisaron del cierre de clases y de tomar precauciones. Nadie imaginaba la magnitud de la catástrofe que estaba por venir.

Esa noche, tras devastar zonas más altas, la DANA llegó a Valencia. El agua arrasó pueblos, carreteras, viviendas, coches, negocios, oficinas e industrias. Lo más doloroso: 227 vidas confirmadas se perdieron, junto con otras muchas aún desaparecidas.

Tuve la fortuna de estar al otro lado del Río Turia, donde el agua no llegó. Sin embargo, familiares y amigos cercanos lo perdieron todo. Esa noche fue interminable: Intentamos contactar con nuestros seres queridos para asegurarnos de que estaban vivos y a salvo. No hacer nada no era una opción.

Desde BNI, la respuesta fue inmediata. Recibí la primera llamada de **Mark Gibson**, nuestro Director Nacional, quien se preocupaba por nuestra situación y buscaba localizar a Isidro Tormo, nuestro Subdirector Nacional. Tras horas de incertidumbre, logramos contactarlo. Comprendiendo la gravedad de la situación, nos movilizamos para ayudar a los compañeros y comunidades afectadas.

La solidaridad fue clave. En una conversación con **Lara Fernández y Jesús Lucía**, decidimos liderar las primeras acciones, organizando donaciones desde toda España. **Eyad Sabyoub**, Miembro de CNM Valencia, ofreció su camión para llevar ropa, alimentos y materiales de limpieza a las zonas afectadas. El jueves 31 de octubre comenzamos a distribuir ayuda, pero pronto quedó claro que un camión no era suficiente.

Gracias a **Pascual Molina**, Director Ejecutivo de CNM Murcia Costa & Interior, coordinamos tráileres de ayuda desde Zaragoza, Murcia, Madrid, Lugo y otras partes del país. En Murcia, contamos con el apoyo de **Emilio Egea, Francisco Martínez e Inmaculada Moreno, entre otros**. Desde Zaragoza, con **Víctor Vázquez, Begoña, Santiago Magallón, Óscar Clemente y Maxi** de BNI ZGZP Acción. **Antonio y Andrés Espinosa** movilizaron recursos. En Lugo, **Belinda y Modesto** lideraron envíos, mientras que **Alejandro Chirivella y Diana** de BNI VLC Fomenta aportaron vehículos 4x4 para llegar a zonas inaccesibles.

Nicola Seyda consiguió 600,000 mascarillas y EPIs donados por **Jesús y Lara** desde Madrid, esenciales para proteger a los afectados. **Rafa López** y yo gestionamos maquinaria pesada para limpiar Aldaya, Benetússer, Alfafar, Sedaví y Catarroja. **Paz Paz Navarro** Directora Consultora de CNM Valencia y Presidenta de AJEV, fue crucial para conectar donaciones con necesidades.

Quique López coordinó con la Policía Local de Parla, mientras que **Pepo Conejero**, con sus grúas, retiró cientos de vehículos al día.

Muchos más compañeros sumaron su esfuerzo y solidaridad: **Paquito Felguera, Luis Mas, Vicente Gómez, Marcos Izquierdo, Chus Vila, Guillermo, Nico y Mili, Raúl Iranzo, Alberto Albiñana, Katherine, Miguel Ángel Rodríguez, Maribel Cuevas, Pablo Pascual, Santiago Albiol, Julia Fortea, Juan Zacarías, Sol Mayordomo, Ana Sena, Amparo López, Rocío González, María del Puig, Manuel del Cid, Vicente Martín y Esperanza, Karina Huerta, Edgar, Pardo, Mila García, Paola Andrea, entre otros.**

Con el dinero donado por Directores Ejecutivos como **Patricia Martino** y **Joan Coll** de CNM Islas Baleares, **Jesús Lucía** y **Lara Fernández** de CNM Madrid Centro, **Javier de la Roza** de CNM Burgos, **Andrés García** de CNM Madrid Centro Oeste, y otros, compramos botas de agua, financiamos maquinaria y cubrimos transportes y reparaciones.

También organizamos la entrega de juguetes a niños de Sedaví y Catarroja durante las fiestas navideñas.

El lema de BNI, Givers Gain, cobró un significado profundo en esos días. La solidaridad y el trabajo en equipo demostraron su poder, recordándonos que juntos podemos superar cualquier adversidad. Aunque la tragedia dejó cicatrices, toda BNI España se unió para marcar la diferencia.

Gracias, en nombre de nuestros pueblos valencianos.



Consultoría y gestión integral de inversiones en alojamientos boutique para alquiler

14 años de experiencia en el sector

ESPACIO PATROCINADO POR:

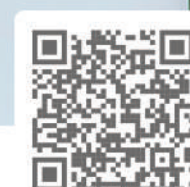


Edificios de apartamentos Hoteles y Hostales Colivings Alojamientos para estudiantes

Buscamos 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
- Family offices
- Abogados
- Consultores empresariales
- Arquitectos
- Inmobiliarias
- Asesores financieros
- Interioristas
- Banca



singularstays.com

natalia@singularstays.com

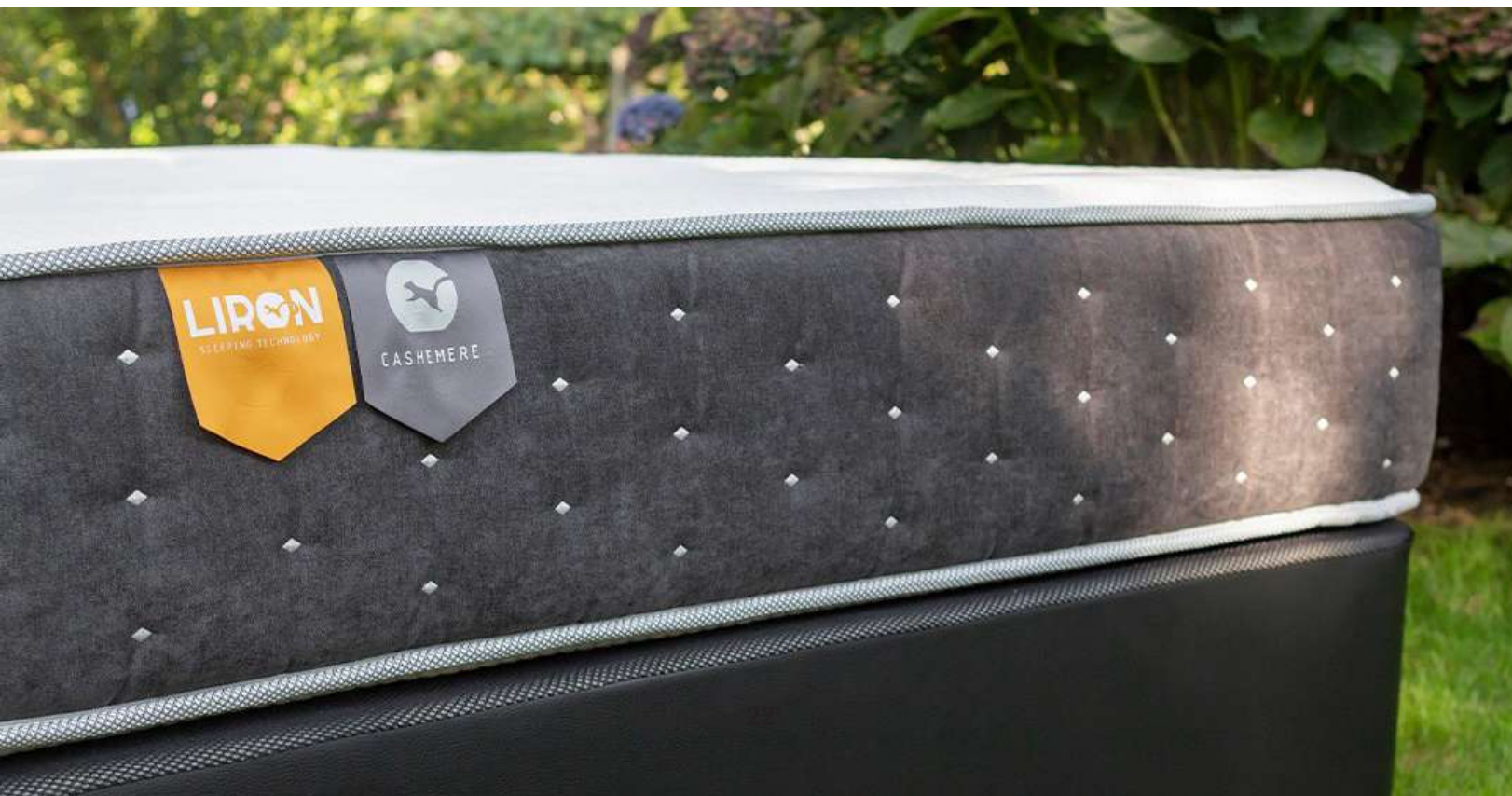
+34 655 91 13 40

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. La principal actividad de la compañía es la fabricación y distribución de colchones a nivel nacional e internacional.

Como ventaja competitiva, destaca 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, 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.

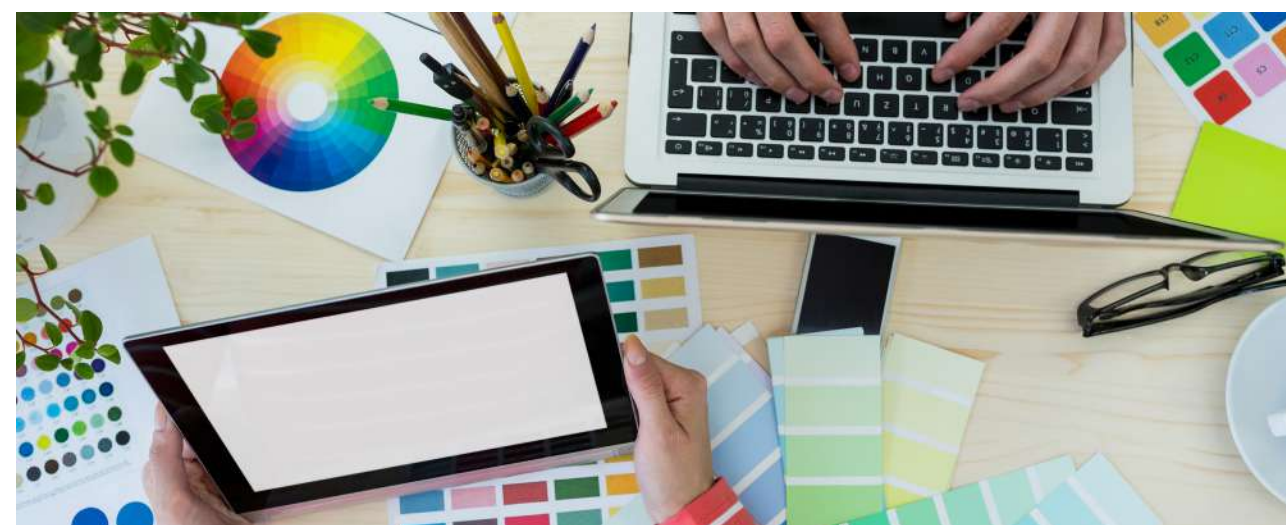
**ESPACIO PATROCINADO POR:**

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: Diseño, fabricación, instalación y mantenimiento para todo tipo de rótulos desde la pequeña placa de metacrilato hasta el gran luminoso espectacular, con luz en sus diversas variantes (led, neónflex, halógeno, fluorescente, neón clásico, etc.) o sin luz, en todos los materiales imaginables, tanto para el pequeño autónomo como para grandes empresas, según las necesidades del cliente.

formato, rotulación de vehículos, montajes en altura, rótulos ciegos o sin luz, lonas, fotomurales, vinilo de corte, monolitos y vallas publicitarias, cristales y escaparates, revestimiento de fachadas, tintado de lunas, car wrapping, láminas de protección solar, stands – eventos – ferias, estampación textil, banderas, roll-up, photocall, cartelería, tarjetas, flyers y folletos, merchandising.



Formaciones

BNI España CNM

Preinducción para Nuevos Miembros	Febrero 3	9:00 a 10:00 hrs
-----------------------------------	-----------	------------------

CNM A Coruña

PEM	Febrero 3	16:00 a 18:00 hrs
-----	-----------	-------------------

Plan de Marketing por Referencias	Febrero 19	16:00 a 18:00 hrs
-----------------------------------	------------	-------------------

Construir Relaciones y Equipo	Febrero 28	10:00 a 12:00 hrs
-------------------------------	------------	-------------------

CNM Asturias

Plan de Marketing por Referencias	Febrero 19	16:00 a 18:00 hrs
-----------------------------------	------------	-------------------

Construir Relaciones y Equipo	Febrero 28	10:00 a 12:00 hrs
-------------------------------	------------	-------------------

Plan de Comunicación para Miembros de BNI	Marzo 20	9:00 a 11:00 hrs
---	----------	------------------

CNM Bizkaia

Reuniones VS Referencias	Abril 9	16:00 a 18:00 hrs
--------------------------	---------	-------------------

Formaciones

CNM Cuenca

Construir Relaciones y Equipo	Febrero 28	10:00 a 12:00 hrs
-------------------------------	------------	-------------------

CNM Córdoba

Fundamentos, Valores y Actitud BNI	Abril 10	11:30 a 13:30 hrs
------------------------------------	----------	-------------------

PEM	Abril 25	10:00 a 12:00 hrs
-----	----------	-------------------

Plan de Marketing por Referencias	Mayo 22	9:00 a 11:00 hrs
-----------------------------------	---------	------------------

CNM Islas Baleares

PEM	Febrero 21	17:00 a 20:00 hrs
-----	------------	-------------------

Construir Relaciones y Equipo	Febrero 28	10:00 a 12:00 hrs
-------------------------------	------------	-------------------

Plan de Comunicación para Miembros de BNI	Marzo 20	9:00 a 11:00 hrs
---	----------	------------------

CNM Madrid Centro

Plan de Comunicación para Miembros de BNI	Marzo 20	9:00 a 11:00 hrs
---	----------	------------------



Caso de Éxito

MERCEDES GÓMEZ ZAFRA - MIEMBRO CNM CUENCA



Desde que me uní a BNI hace más de dos años, he vivido una experiencia de crecimiento personal y profesional que no tiene comparación. Comencé como Miembro y, con el tiempo, he asumido roles que me han permitido contribuir al desarrollo y éxito de nuestro grupo, BNI CNC Conecta-T.

He tenido el privilegio de desempeñarme como Coordinadora de Crecimiento, luego como Coordinadora de Anfitriones, y actualmente tengo el honor y el reto de ser la Presidenta de mi grupo durante este semestre. Cada una de estas funciones ha sido una oportunidad para crecer, conectar con personas increíbles y aprender de los Miembros que forman esta gran comunidad.

BNI me ha permitido no solo impulsar mi negocio y fortalecer mis relaciones profesionales, sino también trabajar en mi desarrollo personal. He superado mis propios límites y me he convertido en una mejor versión de mí misma.

Formar parte de BNI es mucho más que pertenecer a una red de contactos; es ser parte de una comunidad que impulsa el éxito y que me ha brindado experiencias que siempre recordaré con orgullo.

Si quieres saber más sobre mi experiencia, te invito a visitar mi página web: mercedesgzafra.es

Caso de Éxito

DIEGO CASTRO - MIEMBRO CNM A CORUÑA



Mi nombre es Diego Castro, y hace apenas unas semanas finalicé mi etapa como Coordinador de Mentores en BNI ACO Albatros. Ha sido un auténtico orgullo poder colaborar para que los nuevos Miembros tengan una experiencia de aterrizaje plenamente satisfactoria en esta gran red.

Esta labor, al igual que toda mi trayectoria en BNI desde que me uní en 2019, ha sido un aprendizaje continuo. Para mí, eso es precisamente BNI: Aprendizaje y crecimiento.

Gracias a esta herramienta, mi empresa, DC Soldaduras, ha logrado cumplir uno de mis principales objetivos: Delegar y coordinar el día a día de mi negocio de carpintería metálica, que ya cuenta con proyectos de considerable envergadura. Esto me ha permitido estructurar mis horarios como máximo responsable de manera adecuada, logrando una conciliación real que me permite disfrutar más de mi familia.

Quiero destacar que BNI no solo me enseñó a trabajar duro, sino también a definir objetivos claros y alcanzables. Este enfoque me ha llevado a optimizar el tiempo, mejorando constantemente tanto los resultados como la satisfacción en cada trabajo que realizamos.

Estoy profundamente agradecido a BNI y, en especial, a mi grupo BNI ACO Albatros, por todo el aprendizaje y crecimiento que me han brindado. Es una maravilla formar parte de esta red.

ESPACIO PATROCINADO POR:



Ibérica Drivers, es un equipo de conductores con más de 10 años de experiencia profesional en el servicio de conducción de vehículos. En el año 2017 decidieron crear 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. Son un servicio profesional, con conductores profesionales y con gran experiencia en toda su plantilla.





Testimonio Director Consultor

IBON URRETAVIZCAYA - DIRECTOR CONSULTOR CNM CNM ÁRABA



BNI ha sido una auténtica revolución en mi vida. No solo me catapultó a superar mi introversión y a vender mis servicios con éxito, sino que me integró en una organización autogestionada que valora la persona en su totalidad, transformando mi enfoque empresarial y permitiéndome guiar a otros profesionales en su propio desarrollo. De hecho, BNI fue el catalizador que me impulsó a dar un salto profesional radical: Dejé atrás el liderazgo de una empresa familiar en el sector de la construcción para emprender en el apasionante mundo del acompañamiento empresarial: "Utilitas, el valor de la escucha".

Esta transformación se materializó en la creación de dos grupos BNI en octubre de 2021, una experiencia de aprendizaje significativa que se intensificó con el desafío de dos lanzamientos fallidos en 2022 y la difícil, pero necesaria, decisión de cerrar uno de los grupos en 2023. Cada paso, cada éxito y cada revés, ha sido una lección experiencial.

BNI también ha despertado en mí habilidades que desconocía. Mi extroversión digital ha florecido, atrayendo a más de 400 profesionales como invitados a nuestros grupos a través de LinkedIn en los últimos cinco años. Este éxito me ha llevado a compartir mi experiencia impartiendo mensualmente la formación online "Atraer Invitados Superando Objeciones". Incluso he creado un foro con el mismo nombre en BNI Connect para resolver dudas.

Mirando hacia el futuro, en 2025 lanzaré "100 Puntos: La Guía Definitiva para Liderar en BNI". Esta formación online, basada en mi propia trayectoria, desvela las claves para liderar con el ejemplo y alcanzar de forma sostenible los 100 puntos en el semáforo de Miembros, impulsando así el crecimiento de todo el grupo por el efecto contagio.

Para mí BNI es el mejor ecosistema profesional donde potenciar la mentalidad empresarial.

Testimonio Director Consultor

JUAN GIL - DIRECTOR CONSULTOR CNM ISLAS BALEARES



En el año 2014, fui invitado a una reunión de BNI de un grupo que aún estaba en proceso de formación. Inicialmente, acudí con la idea preconcebida de que se trataba de una estrategia más para obtener mi dinero. Sin embargo, seis meses después, y tras recibir un par de invitaciones adicionales, mi percepción cambió por completo. BNI se reveló como una oportunidad única que no estaba dispuesto a dejar pasar.

Cuando finalmente decidí formar parte de BNI BAL Class, mi actual grupo, lo hice con el objetivo principal de aumentar mi volumen de negocio. Pero con el tiempo, he llegado a valorar mucho más los intangibles que esta herramienta ofrece. Hoy estoy convencido de que estoy en el lugar correcto, no solo por los resultados económicos, sino por todo lo que he ganado a nivel profesional y personal.

A menudo, cuando participo en mentorías o invito a un profesional a unirse al grupo, reflexiono sobre el impacto que BNI ha tenido en mi empresa y en mi vida. Las horas de formación han potenciado mi perfil comercial, y el entorno profesional me ha ofrecido respaldo frente a cualquier adversidad. Además, he tenido la oportunidad de construir lazos de amistad y confianza con personas excepcionales, creando una red de apoyo que considero invaluable.

Si miro hacia atrás, estoy convencido de que no sería quien soy hoy si en 2015 no hubiera tomado la decisión de apostar por los valores de BNI. Esos valores ya forman parte de mi filosofía de vida, y cada año renuevo mi compromiso con mis compañeros, lo que también implica un compromiso conmigo mismo.





Este espíritu de colaboración y crecimiento mutuo es lo que BNI llama Givers Gain. Es la razón por la que BNI se ha convertido en la organización de marketing por referencias más grande del mundo, y estoy orgulloso de formar parte de esta gran familia que transforma vidas y empresas.

BNI ESPAÑA CNM



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 atendemos 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.