BNI®
ESPAÑA CNM
EDICIÓN NÚMERO 17

Tabla de contenido

14

IX Congreso Nacional

Los días 29 y 30 de mayo, el Palacio de Congresos de Gijón, en Asturias, se realizará el Congreso Nacional de BNI España CNM, un evento que reunirá a cientos de Miembros y Directores de todo el país.

17

Casos de Éxito

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.

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 los aprendizajes que han adquirido en liderazgo, gestión y networking.

07

Artículo del Dr. Ivan Misner

10

Reconocimientos

20

Calendario de Eventos y Formaciones

info@bniespanacnm.com

www.bniespanacnm.com/es/index

www.bniespanacnm.com/es/index

Relaciones de Confianza

En el corazón del éxito de cualquier Miembro de BNI está la importancia de establecer relaciones sólidas y duraderas. Las relaciones son la base de cualquier negocio de éxito, y al fomentar conexiones genuinas con los demás, crearás una red de personas que confían en ti y te apoyan.

Para construir relaciones sólidas, concéntrate en conocer a la gente a un nivel más profundo. Mantén conversaciones personales significativas. Ofrece testimonios sinceros y memorables. Comparte tu experiencia y orienta a los que se inician en el networking. Estando presente y activo, demostrarás que estás comprometido con la creación de conexiones significativas y el crecimiento de tu red.

Ayudar a los demás como guía de networking

En el mundo del networking empresarial, el concepto de guía puede mantener un significado muy importante. Esta idea me la aportó Kamryn Reynolds, Director de BNI USA, que se encuentra en la región de Tampa, Florida. Compartió dos experiencias que resultaron poderosas para él.

Una de estas experiencias fue un viaje familiar de nueve días en balsa por aguas bravas en el Gran Cañón. Imagina navegar por rápidos de 3,5 metros, soportar temperaturas de aire de 38 grados centígrados (F) y luego recibir un golpe en la cara con agua a 38 grados centígrados (F). Es una aventura emocionante pero desalentadora, llena de enormes rocas y corrientes impredecibles. Su guía, Sean McCormack, guía fluvial de tercera generación, estuvo allí para asegurarse de que se divirtieran y, lo que es más importante, para mantenerlos a salvo. Kamyrn afirma: «Sin Sean, ni mi familia ni yo habríamos podido navegar con seguridad por el río y el cañón. Aquí es donde la idea de un guía realmente resonó conmigo.

El papel de un guía en el networking empresarial

Al igual que un guía fluvial es esencial para navegar por las aguas del Gran Cañón, un guía en el networking empresarial puede ser útil para navegar por las complejidades de crear conexiones significativas y establecer credibilidad profesional.

Esto nos lleva a la historia de Jacob Kenroy, un joven que se unió a BNI® (Business Network International) a los 19 años. Jacob fue el primero en admitir que, al principio, los Miembros eran terribles. A los seis meses de membresía, sólo había recibido 2.000 dólares en negocios cerrados y no había ofrecido nada a cambio. Era un interesado, que entraba en la sala con la mentalidad de recibir, recibir y recibir.

El momento decisivo para Jacob llegó cuando el presidente de su grupo, Jerry Wilson, se enfrentó a él. Jerry le dijo sin rodeos: "No tienes credibilidad". Esta afirmación puso patas arriba el mundo de Jacob. Se dio cuenta de que, a pesar de la confianza que tenía en sus propias capacidades, no había conseguido la credibilidad de sus Miembros. Le preguntó a Jerry qué tenía que hacer, y Jerry respondió: "Deja que te enseñe".

Crear credibilidad y confianza

Durante años he insistido en que lo importante no es tu confianza, sino la confianza de los demás en tu capacidad para ofrecer un producto o servicio de calidad. Esta era la situación en la que se encontraba Jacob. Necesitaba ganarse la credibilidad y la confianza de su grupo de contactos.

Jerry, aunque no era oficialmente su mentor, se convirtió en el guía de Jacob. Lo tomó bajo su protección y le enseñó cómo empezar a ganar credibilidad. Le acompañó a cursos de formación y le presentó a personas clave de otros grupos que podrían beneficiar a su negocio. Jerry introdujo a Jacob en la filosofía Givers Gain®, que hace hincapié en ofrecer primero a los demás.

La transformación

Cuando Kamryn conoció a Jacob unos meses más tarde, Jacob estaba adoptando la filosofía Givers Gain y volviéndose generoso. Hoy en día, es Director Consultor en la región de BNI Tampa. Él ha ofrecido referencias que han resultado en decenas de miles de dólares para los Miembros del grupo en la región.

También ha recibido referencias que han dado lugar a ventas de seis cifras para su propio negocio. Jacob se ha convertido en un Miembro productivo con corazón generoso, pero al principio no sabía cómo hacerlo. Hizo falta un guía como Jerry para ayudarle a darse cuenta del potencial de su membresía.

La importancia de la guía en el networking

El networking no es algo que sepamos hacer de por sí, y no se enseña en los institutos ni en las universidades. Cuando nos unimos a un grupo de BNI o a cualquier otro grupo de contactos empresariales, a menudo nos concéntranos únicamente en conseguir negocios sin comprender la importancia de ofrecer. Aquí es donde entra en juego el concepto de guía.

Ya seas el presidente del grupo, un Miembro con éxito o cualquier otro Miembro, es fundamental preocuparse por los Miembros con dificultades y ofrecerse a ayudarles. Diles: "Deja que te enseñe cómo", y continúa con un apoyo genuino.

Todos mantenemos personas en nuestra historia, pero creo que la verdadera medida de una vida es la historia de quién la protagoniza. El esfuerzo de Jerry por guiar a Jacob hizo que el grupo generara mucho más negocio. Todos salimos ganando. Jacob ha aportado muchos Miembros nuevos y se ha convertido en una parte muy productiva del grupo. La orientación de Jerry brindó a Jacob la oportunidad de aprender y poner en práctica las recomendaciones y la formación que recibió.

Guía vs mentor

El concepto de guía difiere del de mentor en el sentido tradicional. Se trata de preocuparse lo suficiente como para ayudar a alguien sin mantener un papel formal o un requisito para hacerlo. Un guía también puede ser un mentor, utilizando el programa de mentores para proporcionar apoyo y orientación adicional.

Si ves a alguien en tu grupo de networking generoso y una gran actitud que simplemente no sabe qué hacer, toma la iniciativa de guiarle. Ofrece orientación y apoyo preguntando: "¿Cómo puedo ayudar?". La belleza de ser un guía es que no sólo ayuda al individuo, sino que también puede fortalecer a todo el grupo.

Al igual que un guía fluvial es esencial para navegar por el Gran Cañón, un guía de networking es crucial para navegar por las complejidades del networking empresarial. Al ofrecer orientación y apoyo, podemos ayudar a los demás a crear credibilidad, establecer conexiones significativas y, en última instancia, lograr un mayor éxito. Por lo tanto, sé un guía e influye positivamente en el viaje de networking de alguien.

Regiones con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
CNM Pontevedra	2757	3485	11,815,238
CNM A Coruña	2647	3994	11,180,215
CNM Valencia	2812	3375	9,362,963
CNM Córdoba	2849	3593	8,765,903
CNM Murcia Capital Norte	867	1924	7,781,123
CNM Madrid Este y Guadalajara	954	1464	4,886,503
CNM Islas Baleares	1435	2750	4,853,512
CNM Zaragoza	1329	1156	3,970,066
CNM Áraba	1004	989	3,661,638
CNM Madrid Centro	682	1401	3,507,817

Grupos con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	Gracias Por Negocio Cerrado
BNI CDB Profesionales	765	925	2,675,839
BNI ABA Negocios Gasteiz	510	541	2,616,672
BNI ACO Dolmen	655	578	2,530,079
BNI PTV Sinergia	726	650	2,504,386
BNI CDB Avanza	285	242	2,504,317
BNI MCN Récord	69	100	2,347,433
BNI PTV Verbum	232	136	2,285,350
BNI ACO Albatros	668	856	2,090,157
BNI ACO Proyecta	274	548	2,014,545
BNI VLCL Amarre	20	65	1,954,073

Formaciones

BNI España CNM

Módulo 1 para Directores Consultores	Abril 30	16:00 a 19:00 hrs
IX Congreso Nacional	Mayo 29 - 30	9:30 a 18:00 hrs
Módulo 1 para Directores Consultores	Junio 25	16:00 a 18:00 hrs
Módulo 2 para Directores Consultores	Julio 9	16:00 a 18:00 hrs

CNM A Coruña

PEM	Abril 25	10:00 a 12:00 hrs
Construir Relaciones y Equipo	Mayo 15	11:30 a 13:30 hrs
Plan de Marketing por Referencias	Mayo 22	9:00 a 11:00 hrs

CNM Asturias

PEM	Junio 4	16:00 a 18:00 hrs
Reuniones VS Referencias	Julio 23	16:00 a 18:00 hrs

Formaciones

CNM Bizkaia

Construir Relaciones y Equipo	Mayo 15	11:30 a 13:00 hrs

CNM Córdoba

Herramientas Digitales de BNI	Junio 2	16:00 a 18:00 hrs
PEM	Junio 4	16:00 a 18:00 hrs

CNM Islas Baleares

Plan de Marketing por Referencias	Mayo 22	9:00 a 11:00 hrs
Construir Relaciones y Equipo	Julio 31	10:00 a 12:00 hrs

CNM Madrid Centro

Construir Relaciones y Equipo	Mayo 15	11:30 a 13:30 hrs
Reuniones VS Referencias	Julio 23	16:00 a 18:00 hrs

CNM Valencia

PEM	Junio 4	16:00 a 18:00 hrs

IX Congreso Nacional de BNI España CNM: Inspira, Conecta y Crece

Los días **29 y 30 de mayo de 2025, el Palacio de Congresos de Gijón, Asturias**, será el centro del networking y el crecimiento empresarial con la celebración del IX Congreso Nacional de BNI España CNM. En su novena edición, este evento promete ser una experiencia enriquecedora, reuniendo a cientos de Miembros y Directores de toda España en un entorno diseñado para inspirar, conectar y fortalecer la comunidad empresarial. Como en sus ediciones anteriores, el Congreso Nacional de BNI se distingue por ofrecer contenido de gran valor para empresarios y profesionales de todos los sectores.

Durante dos jornadas intensas, los asistentes tendrán la oportunidad de escuchar a destacados ponentes nacionales e internacionales que compartirán sus conocimientos y experiencias sobre temas clave para el éxito empresarial, explorar áreas fundamentales como el liderazgo, las estrategias comerciales, la aplicación de nuevas tecnologías y las oportunidades de innovación en el mundo de los negocios, participar en talleres y paneles interactivos diseñados para potenciar el crecimiento y la expansión de los negocios, y ampliar y fortalecer su red de contactos dentro de una comunidad empresarial comprometida con el apoyo mutuo y el crecimiento conjunto.

Entre los ponentes confirmados están **Mago More**, conferenciante, formador, empresario, escritor y humorista; **Luis Barajas**, Director de BNI México y consultor tecnológico; **Santiago Alfageme**, Director Ejecutivo de CNM La Rioja y Director de Área de CNM Zaragoza; **Gonzalo Árevalo**, Director Ejecutivo de CNM La Rioja y Director de Área de CNM Zaragoza; **Mark Gibson**, Director Nacional de BNI España CNM; e **Isidro Tormo**, Sub-Director Nacional de BNI España CNM.

El IX Congreso Nacional de BNI España CNM no solo será un espacio de aprendizaje y crecimiento, sino también una ocasión especial para celebrar los logros alcanzados y proyectar un futuro lleno de nuevas oportunidades. Si eres parte de la comunidad BNI o deseas conocer de cerca el impacto de esta red empresarial, este congreso es una cita imprescindible.

Para más información, visita el sitio web del Congreso Nacional.

¡Únete para expandir tus oportunidades y disfrutar de una experiencia que impulsará el crecimiento de tus negocios!

Caso de Éxito

ESPERANZA LÓPEZ - MIEMBRO BNI CNC CONECTA-T

Soy valenciana de nacimiento y madre de cuatro hijos conquenses. En 2010 nos instalamos en Cuenca, donde decidí dar un paso importante en mi vida profesional y personal: Encontrar una academia de inglés con valores para mis hijos y emprender mi propio negocio. Fue entonces cuando descubrí Helen Doron English, una metodología innovadora que enseña inglés desde los 3 meses hasta los 19 años, fomentando no solo el aprendizaje del idioma, sino también la formación en valores fundamentales a través del juego, la música y el movimiento.

Hoy dirijo las academias Helen Doron English Cuenca y Valencia Mestalla, y soy la Master Franquiciadora de la marca en Castilla-La Mancha, Castilla y León y la Comunidad Valenciana, liderando el crecimiento de la red en estas tres comunidades, con un total de 13 centros. Nuestro trabajo se basa en una enseñanza personalizada en grupos reducidos, el refuerzo positivo y una exposición constante al idioma, con el respaldo continuo de un equipo pedagógico que actualiza los contenidos cada año.

En abril de 2019 me uní a BNI Conecta-T Cuenca, justo en plena pandemia, y desde entonces ha sido un punto de inflexión en mi desarrollo profesional. En BNI he encontrado una red de apoyo incondicional, una fuente constante de aprendizaje y una comunidad de empresarios con la que compartir experiencias, retos y éxitos. Han sido años de crecimiento, esfuerzo y recompensas, y sigo aquí porque BNI me ha aportado muchísimo. Hoy me siento agradecida y comprometida con devolver todo lo que esta gran familia me ha dado. ¡Gracias de corazón!

Caso de Éxito

JAVIER PICÓN - MIEMBRO BNI BUR POLARIS

Soy Javier Picón, fundador de Acero Watch y presidente de BNI BUR Polaris. Hace casi cuatro años decidí adentrarme en el mundo del networking por referencias, sin imaginar el impacto tan profundo que tendría no solo en mi negocio, sino también en mi crecimiento como empresario y como persona.

Desde el primer día entendí que el espíritu Givers Gain no era solo un lema, sino una filosofía de vida. Aprendí que cuando das antes de recibir y te enfocas en aportar valor a los demás, las oportunidades llegan de forma natural. Gracias a la confianza y a las relaciones construidas en este tiempo, Acero Watch ha crecido de forma sólida, expandiendo su presencia y consolidándose como una marca con identidad propia.

El networking me ha conectado con personas extraordinarias, me ha abierto puertas a alianzas estratégicas y me ha enseñado que el éxito no se alcanza en solitario. Cada reunión, cada conversación y cada referencia han sido una oportunidad para aprender y evolucionar. Hoy, como presidente de BNI BUR Polaris, tengo el firme compromiso de seguir impulsando este ecosistema de colaboración, generosidad y crecimiento mutuo. Porque sé, con absoluta certeza, que Acero Watch no sería lo que es hoy sin el networking. Y yo tampoco.

Testimonio Director Consultor

CARLOS VILA - DIRECTOR CONSULTOR BNI TNF AVANZA

En BNI he descubierto y desarrollado un nuevo superpoder que no sabía que tenía: Contar cuentos. Narrar historias se ha convertido en mi mejor herramienta para explicar a todo el mundo a qué se dedica mi empresa, traduciendo el complejo lenguaje técnico a un formato accesible, cercano y memorable. A través de pequeñas historias consigo que los demás comprendan, conecten y recuerden lo que hago, y eso ha marcado un antes y un después en mi forma de comunicar.

A nivel profesional, BNI me ha mostrado una cara del mundo empresarial que no siempre es fácil de encontrar: La colaboración real, el apoyo genuino y el trabajo codo a codo con los mejores profesionales de cada sector. Personas que, con el tiempo, dejan de ser simples compañeros de networking para convertirse en amigos. Porque el roce, como bien dicen, hace el cariño. Y cuando ese cariño se traslada al entorno profesional, surgen sinergias potentes, se generan oportunidades y se comparte el camino: Los buenos momentos, y también los no tan buenos, siempre acompañados, remando en la misma dirección.

Como Director Consultor, he tenido el privilegio de escuchar muchas de esas historias que forman parte del día a día de los Miembros de BNI: Comedias, dramas, fábulas, algunas con finales felices, otras con giros inesperados, pero todas llenas de valor. Y siento un orgullo enorme por acompañar y guiar a uno de los grupos más veteranos, más en forma y con los valores más sólidos de la isla: BNI TNF Avanza. Porque aquí, el negocio se hace entre personas que creen en el poder de las relaciones y las historias compartidas.

Testimonio Director Consultor

EDUARD GONZALEZ - DIRECTOR CONSULTOR BNI BAL COMPROMIS

Hace ya más de once años que entré a formar parte de BNI BAL Compromis, y desde entonces no he dejado de aprender, crecer y mejorar en todos los aspectos de mi vida. Lo que comenzó como una oportunidad para hacer networking, se convirtió rápidamente en una experiencia transformadora, tanto a nivel profesional como personal.

Siempre digo que BNI no es solo parte de mi empresa, sino también parte de mi vida. Esta gran familia me ha acompañado en cada etapa de mi desarrollo, enseñándome no solo a generar negocio, sino a construir relaciones sólidas, a trabajar en equipo, a liderar con valores y a afrontar los desafíos con una mentalidad positiva y colaborativa. BNI me ha ofrecido un entorno donde el crecimiento es constante y donde cada reunión es una nueva oportunidad para aprender de los demás y aportar lo mejor de uno mismo.

Como Director Consultor, tengo la suerte de ayudar a otros empresarios a alcanzar sus objetivos, a hacer crecer sus negocios y a superar obstáculos. Para mí, esto no es un trabajo, sino una verdadera meta personal: Ver cómo mis compañeros prosperan y cómo los grupos se fortalecen me llena de orgullo. A lo largo de estos años, he compartido retos, logros y aprendizajes con un grupo excepcional de profesionales que hoy considero amigos.

En cada evento, celebración o reunión, siento el apoyo, la cercanía y el agradecimiento de quienes han recorrido parte de este camino conmigo. Eso, sin duda, es lo más valioso que me llevo. Givers Gain no es solo un lema, es una forma de vivir. Y en BNI lo demostramos cada día.

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