

BNI

10,000



¡PREPÁRENSE PARA LA GLORIA!

Tabla de Contenido

**06**

Proyecto 10.000

Una iniciativa estratégica para duplicar el número de Miembros en BNI España CNM, basada en el modelo 3+1 (Lanzar, Llenar, Fidelizar y Hacer Historia), con el acompañamiento de Ayush Bansal, Director Ejecutivo de BNI India.

20

Consejos de BNI

Técnicas para brindar referencias efectivas que impulsen conexiones significativas, fortalezcan relaciones de confianza y aporten verdadero valor en el entorno del networking profesional.

**23**

Casos de Éxito

Nuestros Miembros comparten sus historias y testimonios personales, revelando los desafíos que han superado, los logros que han alcanzado y el papel fundamental que ha desempeñado BNI España CNM en su crecimiento profesional y empresarial.

**11**

Artículo del Dr Ivan Misner

15

Reconocimientos

27

Testimonios de Directores

 info@bniespanacnm.com www.bniespanacnm.com/es/index www.bniespanacnm.com/es/index

Actitud Positiva

Adoptar una actitud positiva puede transformar profundamente tanto tu vida personal como profesional. Enfrentar los desafíos con optimismo y resiliencia no solo aumenta tus posibilidades de encontrar soluciones innovadoras, sino que también genera confianza en quienes te rodean. Al fin y al cabo, nadie quiere colaborar con alguien que transmite negatividad.

Para cultivar esta actitud, comienza por practicar la gratitud a diario, enfócate en tus logros —por pequeños que sean— y rodeate de personas con una mentalidad constructiva. Así, crearás un entorno favorable que potenciará tu crecimiento y atraerá a otros que deseen acompañarte en tu camino hacia el éxito.



En un mundo empresarial en constante evolución, donde la colaboración y la innovación son claves para la expansión sostenible, BNI España CNM da un paso firme hacia el futuro con el ambicioso **Proyecto 10.000**. Esta iniciativa estratégica nace con una visión clara: **duplicar el número de Miembros en BNI España CNM** como contribución directa a un objetivo global sin precedentes: alcanzar el millón de Miembros en todo el mundo.

Pero el Proyecto 10.000 no es simplemente una campaña de expansión. Es un nuevo sistema para un nuevo inicio. Un paradigma que redefine la manera en la que crecemos, lideramos y conectamos dentro de nuestra comunidad de empresarios.

La base del proyecto está sustentado por nuestro modelo 3+1: **Lanzar, Llenar, Fidelizar y Hacer Historia**. Una fórmula sencilla pero poderosa que se convierte en la estructura para trans-

formar nuestras regiones. **Lanzar** nuevos grupos, con liderazgo y visión. **Llenar** esos grupos hasta alcanzar su máximo potencial. Porque en BNI, más Miembros significa más oportunidades. **Fidelizar**, cuidando la experiencia del Miembro para que no solo permanezca, sino que crezca y contribuya activamente. Y, por último, **Hacer Historia**: marcar un hito en BNI España CNM con un crecimiento sostenido, estructurado y replicable.

Para convertir esta visión en realidad, contaremos con el acompañamiento durante 18 meses de uno de los grandes referentes mundiales en expansión de BNI: **Ayush Bansal, Director Ejecutivo de BNI India**. Su historial habla por sí solo: ha batido récords en India, México, Brasil, Japón e Italia, ayudando a lanzar y llenar grupos de más de 40 y hasta 100 Miembros, con resultados consistentes.

PROYECTO 10.000

Su experiencia nos permitirá replicar un modelo que ha transformado regiones enteras. A través de formaciones, eventos, estrategias y un enfoque intensivo.

Junio y julio marcan el inicio de la construcción de los primeros equipos de trabajo y los eventos para **Llenar Grupos**, están previstos para octubre y **Lanzar Grupos >40** para noviembre.

Cada nuevo Miembro que se une no solo aporta una oportunidad de negocio. Aporta una nueva perspectiva, una nueva energía, una nueva posibilidad de crecimiento para todos.

El Proyecto 10.000 marcará un punto de inflexión en la historia de BNI España CNM. No se trata solo de crecer. Se trata de crecer con propósito, con estructura y con visión global. Porque cuando cada región crece, crece todo el país. Y cuando el país crece, contribuye a un mundo más colaborativo y próspero.



PATROCINADOR



[CorporateConnections® celebra su I Encuentro Nacional en Madrid](#)

Un año más, hemos tenido el privilegio de contar con CorporateConnections® como patrocinador del Congreso Nacional de BNI. Pero en esta ocasión, no solo apoyaron el evento: también celebraron el pasado 21 de mayo en Madrid su propio hito, con el I Encuentro Nacional CC España, un exclusivo congreso que reunió más de 140 líderes empresariales de todo el país bajo un mismo propósito: potenciar el desarrollo personal y profesional a través del networking estratégico.

La jornada, que tuvo lugar en el emblemático Círculo de Bellas Artes, ofreció una cuidada agenda de intervenciones, ponencias inspiradoras y dinámicas de conexión de alto nivel. Desde historias de éxito compartidas por miembros hasta mesas redondas sobre liderazgo transformador, el evento supo combinar visión empresarial con humanidad, dejando un impacto tangible en todos los asistentes.

Entre los ponentes destacados figuraron referentes como Jesús Nantón, Eva Linares, Teo Toucedo y Ramón Espí, quienes ofrecieron una mirada cercana sobre cómo CorporateConnections ha influido en sus trayectorias profesionales.

El cierre fue especialmente emotivo gracias a la intervención del conferencista y atleta Alex Roca, cuya historia de superación personal sirvió como inspiración colectiva y puso el broche de oro a una jornada inolvidable.

Sin lugar a dudas, este primer encuentro marca un antes y un después en la comunidad empresarial española, y demuestra que cuando los líderes se conectan, las oportunidades se multiplican.



BYEFILE

Es una empresa española especializada en la destrucción confidencial de documentos, la digitalización segura y la custodia inteligente de archivos. Su labor se orienta a ayudar a despachos profesionales, empresas y administraciones públicas a transformar el desorden documental en orden, eficiencia y cumplimiento normativo.

Con presencia en todo el territorio nacional y un modelo de franquicia en expansión, Byefile se posiciona como un referente en la gestión sostenible de la documentación física y digital, promoviendo activamente la economía circular.

Byefile tiene como misión convertir archivos obsoletos en recursos reciclables y documentos físicos en información accesible desde cualquier dispositivo. Su objetivo es contribuir a que las organizaciones trabajen de forma más segura, organizada y sostenible.

Fundada en Málaga en el año 2006, Byefile surge como respuesta a la necesidad de gestionar la documentación confidencial de una asesoría con más de 140 empleados. Ante la falta de soluciones adecuadas en Andalucía, su fundador viaja a Hamburgo y firma un acuerdo con una empresa europea líder en el sector. A partir de este hito, la compañía inicia un proceso de crecimiento sostenido, consolidándose como una marca reconocida por su fiabilidad, agilidad y compromiso.

En 2024, Byefile incorpora a la empresa Sintar, lo que le permite ampliar su cartera de servicios hacia la gestión de residuos no peligrosos mediante la iniciativa EcoBYE360, posicionándose así como un socio integral para la sostenibilidad documental de oficinas.



■ *Dr. Ivan Misner, Fundador de BNI*



Metas de venta vs. Metas de vida

Sé que algunos estarán pensando: “¿Otra conversación sobre la fijación de objetivos? Qué aburrido”. Pues bien, el aburrimiento viene de la repetición, y sin repetición no es posible el logro magistral. Leer más, practicar más y entender más sobre los objetivos puede ayudar a que esta parte de la venta se convierta en una rutina diaria normal que motive y guíe a los que son maestros en el campo de las ventas.

Nuestras vidas están dirigidas y arras-tradas por deseos conscientes y subcon-scientes, que cuando se suman se con-vierten en nuestra visión de futuro. Esta visión (ya sea para perder 25 kilos o ganar constantemente \$ 10.000 comisiones y ser rico) está dirigida por nuestros objeti-vos de destino, pero los objetivos de pro-ceso más finitos nos ayudan a llegar allí.

Trata cada detalle diario como un obje-tivo de proceso importante que hay que alcanzar y, de hecho, estos pequeños de-talles se acumularán para que, en última instancia, nuestra visión más amplia se convierta en realidad. Es fácil descarrilar nuestros sueños por culpa de la duda, de otras personas y de acontecimientos ex-ternos, así que la única forma de mante-ner viva la visión es transformarla en un comportamiento tangible y dirigido a un objetivo.

La mayoría de los planes de implanta-ción de objetivos requieren conseguir que otras personas se inscriban en nuestro programa personal. Aquí es donde entra en escena la venta de persona a persona. En este caso, vender significa convencer a otras personas de que nos ofrezcan lo que tienen a cambio de algo que noso-

tros poseemos. En una visión tradicional de la venta, el comprador intercambia su dinero por nuestro producto. Pero en el mundo real, todas las personas vendemos continuamente, ya sea a nosotros mismos en una primera cita, o nuestras creencias, o nuestros conocimientos. Si vendemos con éxito, puede que consigamos el obje-tivo de tener una agradable cita nocturna, cierto reconocimiento público o satisfac-ción personal como retorno de nuestro esfuerzo.

Crear el entorno adecuado para comple-tar una transacción de venta puede in-cluir llevar flores a la primera cita o dise-ñar ingeniosamente el escaparate de una tienda para que los que pasen por delan-te puedan echar un vistazo a las opor-tunidades de compra que se encuentran dentro de la tienda. El formador de ven-tas podría decir: “Tu objetivo es crear un entorno (un escenario) que haga que tu cliente se sienta como un VIP al recibir su Rolls Royce”. El proceso de ventas es una actividad muy social, que mezcla de for-ma creativa el objetivo del comprador de poseer una solución con el complejo obje-tivo del vendedor de cumplir los objetivos de la empresa, obtener ingresos y ayudar personalmente al cliente. El aprendizaje de este arte de la satisfacción de objetivos es interminable y siempre supone un reto para el maestro vendedor.

Mientras trabajaba en el libro *Masters of Sales*, una mujer llamada Joan Fletcher me escribió y me contó una historia digna de mención sobre un joven vendedor de gran éxito. A pesar de sus premios de ventas, su oficina en la esquina y su carismático encanto, seguía sintiendo que sólo estaba rozando la superficie del éxito.

Aunque se fijaba objetivos por escrito, su nivel de satisfacción era bajo, hasta que se dio cuenta de que lo importante no era sólo cuánto dinero ganaba, ni la

casa grande, ni el número de ventas que esperaba cerrar. Lo importante era su vi-sión de lo que realmente quería conseguir en todos los ámbitos de su vida. Una vez que se dio cuenta de esto, sus renovados logros en ventas pasaron a estar direc-tamente relacionados con la reserva de dinero para el fondo de educación de su hija, para tener tiempo de ayudar a en-trenar a su hijo en la liga de fútbol y para trabajar en su jardín. Incluso con más ob-jetivos personales que antes, sus resulta-dos de ventas aumentaron.

Lo que hay que recordar es lo siguiente: los objetivos laborales, los objetivos de venta y los objetivos vitales están entre-lazados y cada uno de ellos siempre in-fluirá en los demás. Ahora la pregunta es: ¿qué quieres conseguir TÚ realmente en todas las áreas combinadas de tu vida? ¿Y cuáles son algunas de las formas en las que podrías hacer un esfuerzo consciente para racionalizar tus objetivos laborales, de ventas y vitales con el fin de trabajar más eficazmente hacia tu visión de futu-ro?





Excavaciones y Demoliciones Manceñido

Es una empresa especializada en demoliciones integrales, con una amplia gama de maquinaria que va desde 1 hasta 60 toneladas, lo que le permite afrontar proyectos de diferentes magnitudes en todo el territorio nacional. En la actualidad, dispone de una máquina de 60 toneladas con gran alcance en altura, lo que la convierte en una opción especialmente competitiva para demoliciones de gran envergadura.

Cuentan con todos los implementos necesarios para complementar su flota de maquinaria, asegurando una ejecución eficiente y segura en cada obra.

En la actualidad, la tercera generación familiar ha asumido la dirección del negocio, profundizando en los valores adquiridos a lo largo del tiempo y aportando una visión renovada. Humildad, honestidad, compromiso, profesionalidad, integridad, respeto, perseverancia y confianza son los pilares fundamentales sobre los que se construye el día a día de Excavaciones y Demoliciones Manceñido, y que sustentan su crecimiento constante.

En la actualidad, la tercera generación familiar ha asumido la dirección del negocio, profundizando en los valores adquiridos a lo largo del tiempo y aportando una visión renovada.

Humildad, honestidad, compromiso, profesionalidad, integridad, respeto, perseverancia y confianza son los pilares fundamentales sobre los que se construye el día a día de Excavaciones y Demoliciones Manceñido, y que sustentan su crecimiento constante.

Su misión es llevar a cabo demoliciones con todos los medios técnicos y humanos necesarios, generando confianza y tranquilidad en sus clientes. Consciente de que se trata de trabajos de alto riesgo, su principal objetivo es garantizar la seguridad durante la ejecución de cada proyecto.

Cada demolición es estudiada in situ, con el fin de identificar con precisión los posibles retos que pueden surgir y diseñar así una estrategia adecuada para cada caso. Excavaciones y Demoliciones Manceñido aspira a ser elegida por sus valores como empresa, y no únicamente por su precio.



RECONOCIMIENTOS

RECONOCIMIENTOS

Regiones con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	GNC
CNM Pontevedra	2880	3658	18,896,408
CNM A Coruña	2730	4289	13,185,690
CNM Valencia	2230	3187	8,463,952
CNM Córdoba	3348	3839	7,747,715
CNM Murcia Capital Norte	759	1866	7,238,146
CNM Islas Baleares	1413	2726	6,907,724
CNM Madrid Este y Guadalajara	864	1124	6,447,176
CNM Bizkaia	1188	1533	4,840,804
CNM Zaragoza	1410	1265	3,863,222
CNM Asturias	1447	2009	3,628,841

Grupos con mejor desempeño en GNC durante los últimos 3 meses

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	GNC
BNI PTV Verbum	326	205	10,249,362
BNI BAL Class	237	381	3,044,138
BNI ACO Dolmen	618	679	2,993,885
BNI CDB Profesionales	618	679	2,993,885
BNI MEG Causalidad	44	122	2,588,976
BNI PTV Cenit	148	206	2,461,849
BNI MCN Reacción	25	84	2,420,560
BNI MEG Coslada	90	93	2,219,028
BNI ABA Negocios Gasteiz	411	375	2,091,257
BNI ACO Albatros	601	804	2,006,253

PATROCINADOR

PATROCINADOR



Hacemos de tus alojamientos inversiones rentables

Consultoría y gestión integral de alojamientos turísticos boutique y flex living



✉ natalia@singularstays.com
☎ +34 655 91 13 40
🌐 singularstays.com/inversores/



¿Conectamos?



Grupo Escriche

Comenzó hace más de 30 años con la fabricación de rótulos a medida. Con el tiempo, impulsado por un fuerte espíritu de superación, el grupo ha ampliado su actividad hacia sectores como la metalistería y la fabricación de elementos decorativos personalizados.

Su capacidad para trabajar con una gran variedad de materiales ha permitido desarrollar soluciones versátiles y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. El lema que define su trabajo es «calidad - creatividad - compromiso», valores que se reflejan en cada proyecto mediante un alto nivel de atención, dedicación y responsabilidad, cumpliendo siempre con los plazos de entrega acordados.

Su público objetivo abarca franquicias, comercios, empresas, decoradores, arquitectos, clientes particulares, el sector de la construcción y el retail. Grupo Escriche opera a nivel nacional, con una red de distribución que le permite ofrecer sus servicios en todo el territorio español.

Técnicas para ofrecer referencias

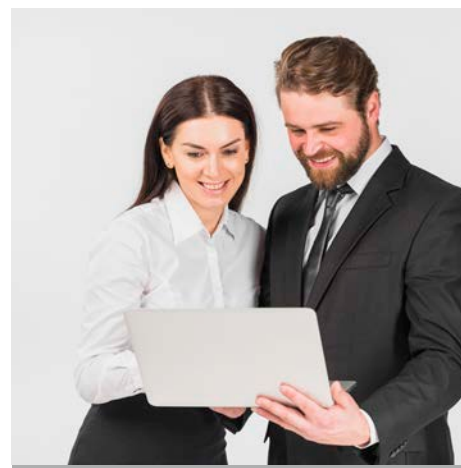
Las referencias empresariales son una de las principales herramientas del networking. Como profesional de los negocios, debes asegurarte de que tus referencias sean oportunas y adecuadas.

Aquí cuatro consejos importantes que debes tener en cuenta a la hora de ofrecer una buena recomendación a tus socios de red:

Escucha las necesidades de las personas que conoces: Cuando estés con alguien que exprese una necesidad, dile que conoces a alguien cuyo negocio puede ofrecerle justo el producto o servicio que está buscando. Cuéntale tu experiencia personal (si la tienes) con esa persona o comparte los testimonios que hayas escuchado de otros. Entrégale la tarjeta de visita de la persona que estás recomendando y, si aún no tienes sus datos, pídele su tarjeta o su información de contacto.

Pregúntale si te parece bien que la persona o la empresa que le recomiendas le llame: Esto te ayudará a saber si realmente está interesado y si tu recomendación es bienvenida. Si te dice que sí, rellena una hoja de recomendación y dásela a la persona que vas a recomendar. También puedes llamar a tu compañero de red para darle los datos y enviárselos por correo electrónico.

Cuando ofrezcas una referencia a alguien, ten cuidado de no tergiversar la calidad de la misma: Tu sinceridad sobre el posible cliente será muy valorada, incluso si la referencia no es muy profunda.



Evita crear expectativas sobre el tamaño de la oportunidad o la rapidez con la que podría cerrarse un negocio. Limitate a contar los hechos y a establecer la conexión de forma clara y honesta.

Cuando mantengas una buena relación con alguien, no la retengas: Llama cuanto antes a la persona que te ha recomendado; las referencias calientes se enfrían rápido. Asegúrate de darle toda la información posible sobre el posible cliente: su nombre, dirección, número de teléfono, profesión y cualquier otro dato relevante que pueda ayudarle a preparar bien el contacto.

PATROCINADOR

Zetotek

ZEROTEK CO.

Expertos en soluciones digitales, ofrece desarrollo de apps, ERP propio y ZEROCONTROL, el software líder en control horario adaptado a la normativa. Innovación y tecnología al servicio de cada empresa.

Sus servicios son:

- Hardware
- App móvil
- Diseño gráfico
- Diseño web
- Software
- Consultoría RGPD
- Ciberseguridad

Estrena web

Diseñamos sitios web a medida para que tu empresa brille en el mundo digital. ¡Hazte visible hoy mismo!

 www.zerotek.es



CASOS DE ÉXITO

■ María José Pina, Miembro de BNI MCN Conexión



En BNI MCN Conexión hay compromiso, unión y apoyo mutuo. Es un auténtico equipazo de profesionales.

BNI me ha ayudado personalmente a potenciar mi marca, a hacerme más visible y, sobre todo, a vivir de mi pasión. Transformo viviendas para que otras personas encuentren en ellas su hogar ideal, ya sea de forma temporal o como la casa de sus sueños. Crear hogares tan bonitos, con armonía y buena energía, y ver la reacción de la primera visita diciendo: “Es la casa que estaba buscando”, es simplemente mágico. Y cuando se vende en un día, la satisfacción es plena. Es el resultado de un trabajo hecho desde el amor, con propósito y con alma.

También me ha ayudado a impulsar mi negocio, a tener trabajo constante y a aumentar significativamente mi potencial este 2025. Tengo la agenda llena, con reservas para transformar, reformar y preparar viviendas para vender o alquilar y conseguir una mayor rentabilidad en muy poco tiempo. Vivo de mi pasión, y eso me hace plenamente feliz: ayudar a los demás a conseguir sus objetivos.

Recomendaría BNI a un amigo porque no es solo una red de contactos, es un entorno donde creces, te conectas con grandes profesionales y te das a conocer de forma constante. No se trata solo de recibir referencias, sino de construir relaciones de confianza, ganar visibilidad y trabajar rodeado de personas comprometidas que te ayudan a avanzar. Es un espacio donde tu negocio y tú, como profesional, evolucionáis cada semana.

Llevo once meses en BNI MCN Conexión y no puedo estar más feliz de haber tomado esa decisión. Gracias a mi negocio —soy home stager profesional y decoradora— he conectado con profesionales del sector inmobiliario, particulares e inversores, ayudándoles a transformar sus viviendas para venderlas o alquilarlas con éxito.

Algunas se venden en un solo día, otras en una semana, y en el caso del alquiler vacacional, los resultados en Airbnb son excepcionales: cinco estrellas y ocupación completa. Esto genera confianza, trabajo constante y un aumento real en mis ingresos. BNI no es solo una red, es una herramienta poderosa que, si la trabajas bien, das confianza, construyes relaciones reales, te implicas con tu equipo y ofreces buenas referencias, te lo devuelve todo multiplicado.

CASOS DE ÉXITO

■ Iosu de Isusi, Miembro de BNI MCO The Group



Gracias a esta evolución he tenido la oportunidad de participar en cientos de reuniones y de aprender de personas extraordinarias, como Francisco Cerrato, Cándido y tantos otros que han dejado una huella imborrable en mi camino.

Para mí, BNI no son solo reuniones estructuradas: es una forma de trabajar y de vivir que te transforma. Cuando lo integras de verdad, no solo crece tu negocio: creces tú. Porque las conexiones que construyes te enriquecen, te inspiran y te ayudan a ser mejor persona, mejor profesional y mejor empresario.

Y todo comienza con un gesto sencillo: invitar desde el corazón. Porque cuando compartes algo en lo que crees, lo haces con la certeza de que esta herramienta funciona y puede cambiar vidas. Así lo he vivido yo, y así quiero seguir viviéndolo.

Networker de corazón y empresario con alma, tras 12 años en BNI sigue convencido de que las mejores oportunidades nacen de las personas y de las relaciones auténticas. Para mí, BNI no es solo una estrategia de negocio: es una forma de vivir.

Llevo 12 años en BNI y, si tuviera que resumir en una sola frase lo que ha significado para mí, diría que BNI es mucho más que una estrategia de networking: es una forma de vida.

A lo largo de este tiempo, he sido testigo y protagonista de la evolución de nuestra organización, especialmente con la incorporación del formato online, que ha resultado ser un verdadero éxito, tanto en su versión íntegramente digital como en la modalidad híbrida.

Esta transformación, impulsada por la pandemia, nos ha permitido mantenernos conectados, activos y en constante crecimiento, no solo en términos de negocio, sino también en el ámbito de las relaciones humanas.



ValUp Marketing Global

Es la aliada estratégica de las marcas que buscan destacar en un entorno competitivo. Especializada en marketing, comunicación y gestión de redes sociales, impulsa la visibilidad de empresas y proyectos mediante creatividad, estrategia y resultados tangibles. Desde campañas digitales hasta eventos memorables, cada acción se transforma en una experiencia de valor que conecta con las audiencias de forma auténtica y significativa.

Con la visión de un mundo en el que cada marca pueda comunicarse de manera poderosa y genuina, ValUp Marketing Global trabaja para ser el motor que impulsa esa conexión. Su misión es diseñar estrategias de marketing, comunicación y eventos que dejen huella y generen un impacto duradero.

Valores:

- **Innovación constante:**
Rompe esquemas y crea nuevas formas de comunicar
- **Pasión por lo que hace:**
Vive cada proyecto con entusiasmo, compromiso y dedicación
- **Cercanía y colaboración:**
Establece relaciones sólidas, trabajando de forma cercana con cada cliente
- **Excelencia en cada detalle:**
Cuida cada aspecto del trabajo, porque hasta lo más pequeño comunica
- **Adaptabilidad:**
Evoluciona con rapidez para responder a los cambios del entorno, reinventándose junto a sus clientes



TESTIMONIOS DE DIRECTORES

■ Goyo Abad, Director Ejecutivo de CNM Teruel



acompañando a un familiar a su consulta, me atreví a preguntarle por qué hacía lo que hacía. Me respondió que los días en que no podía ayudar a nadie, cuando no transmitía esa energía que sentía tener, era ella quien enfermaba. Necesitaba ayudar para sentirse bien. Y, salvando las distancias, algo parecido me sucede a mí en BNI.

El día que no puedo ayudar, o al menos intentarlo, a algún compañero, no descanso igual. Siento que me falta algo. La voluntad de ayudar se ha convertido en una necesidad casi vital. Porque no hay mayor satisfacción que tender la mano a otros emprendedores, autónomos, empresarios —grandes, medianos o pequeños— que, como yo, luchan cada día por sacar adelante sus negocios. Poder hacerlo a través de esta extraordinaria herramienta que es BNI es un regalo.

El ecosistema que se ha generado dentro de BNI es sencillamente único en el mundo. Y soy de los que cree firmemente que el marketing relacional debería enseñarse en universidades e institutos como una asignatura obligatoria. No solo por lo que aporta profesionalmente, sino por cómo transforma a las personas.

En enero recibimos un correo de nuestro fundador, el Dr. Ivan Misner, con motivo del 40º aniversario de BNI. No pude evitar responder a ese mensaje, transmitiéndole mi más sincera felicitación y, sobre todo, mi agradecimiento. En esa respuesta le decía que, hace años, él no inventó simplemente una herramienta de negocio. Lo que creó, y compartió con el mundo, fue una auténtica filosofía de vida. Una forma de vivir.

Muchos me conocen por la pantalla, al ser uno de los formadores habituales en BNI España CNM. Otros, por suerte, nos conocemos personalmente. Mi camino en BNI comenzó como el de muchos otros: como miembro de un grupo. En mi caso, fue en BNI VLC Fomenta, tras asistir por primera vez a una reunión el 14 de junio de 2014.

Han pasado ya más de diez años desde aquel día, y puedo decir con total certeza que BNI me ha cambiado la vida.

Cuando era más joven, en un pueblo cercano al mío vivía una mujer conocida como “la Ramoneta”. Se decía que tenía un don: podía curar enfermedades con solo poner las manos sobre las personas, transmitiendo su energía. Tuve la oportunidad, en una ocasión, de experimentar por mí mismo el intenso calor que desprendían sus manos. En otra ocasión,

TESTIMONIOS DE DIRECTORES

■ Iván Ruiz Lorente, Director Consultor de CNM Madrid Centro Oeste



Uno de los pasos más significativos en este camino fue asumir el rol de Director Consultor. Esta responsabilidad me ha permitido acompañar a otros empresarios en su proceso de crecimiento, descubrir talentos, generar impacto y devolver parte de todo lo que yo mismo he recibido. Ha sido clave para mi desarrollo, no solo como profesional, sino también como persona.

BNI es, sin duda, un regalo para los pequeños y medianos empresarios que desean crecer acompañados, con un método estructurado, con propósito y con resultados reales. Si estás buscando un sistema probado que te ayude a desarrollar tu negocio desde el primer día, BNI es ese sistema. Entrar es una decisión empresarial; quedarse, una decisión estratégica.

A nivel personal, BNI me ha transformado en una persona más segura, más generosa y mejor comunicador. Como Director Consultor he aprendido a liderar con empatía, a escuchar activamente y a poner en valor el talento de los demás.

Antes de entrar en BNI, mi negocio dependía casi exclusivamente de contactos ocasionales y carecía de un sistema estable para generar clientes. Desde el primer mes, empecé a construir relaciones sólidas, a recibir referencias reales y a formar parte de una comunidad que me impulsaba a mejorar constantemente. Hoy, más del 60 % de mis clientes proceden directa o indirectamente de BNI. Mi visibilidad, mi reputación y mis ingresos han crecido de forma notable.

En abril de 2016 tomé una decisión que cambiaría por completo mi forma de hacer negocios: unirme a BNI. En ese momento no imaginaba hasta qué punto esta organización impactaría mi vida profesional y personal. Lo que comenzó como una oportunidad para generar contactos se ha convertido, con los años, en una verdadera escuela de liderazgo, constancia y colaboración.

BNI me ha permitido construir una red sólida y confiable. Gracias a la confianza y al compromiso de mis compañeros, hoy puedo decir que un porcentaje muy elevado de mis clientes, así como muchas de las oportunidades de negocio que gestiono de forma recurrente, provienen directa o indirectamente de mi participación activa en BNI. Ellos me recomiendan, me apoyan y me inspiran cada semana.

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](https://www.instagram.com/bniespanacnm)
 BNI España CNM
 BNI España CNM



La **brújula** siempre
marca el **Norte**

Descubre cómo:



visita **Gijón**
Convention
Bureau