

BNI

10,000



**SIN AGALLAS, NO HAY GLORIA.
SIN LEYENDAS, NO HAY HISTORIA.**

Tabla de contenido



8

Eventos del Proyecto 10.000

Una gira nacional centrada en reforzar el liderazgo, potenciar el crecimiento de los grupos y activar la estrategia 3+1, ofreciendo formación e inspiración que marcaron el inicio de una nueva etapa para BNI España CNM.

18

Consejos BNI

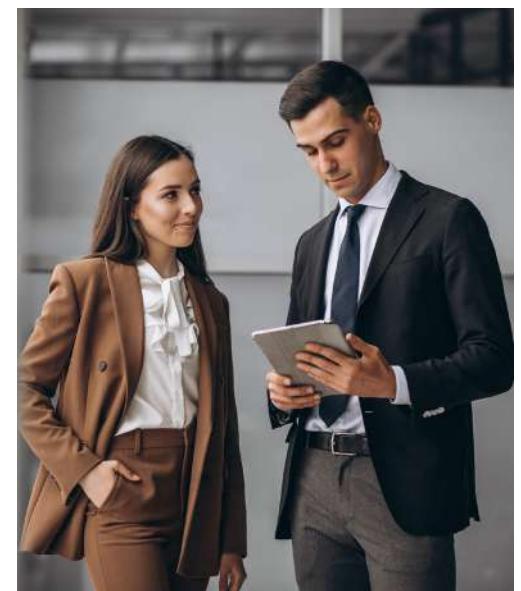
Habilidades clave en las que todo líder debería centrarse, desde la inteligencia emocional y la resolución de problemas. Estas habilidades que ayudarán a conectar más profundamente con tu equipo, a mantenerte ágil en un mundo cambiante y a liderar con confianza y claridad.



22

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.



12

Artículo del Dr. Ivan Misner

16

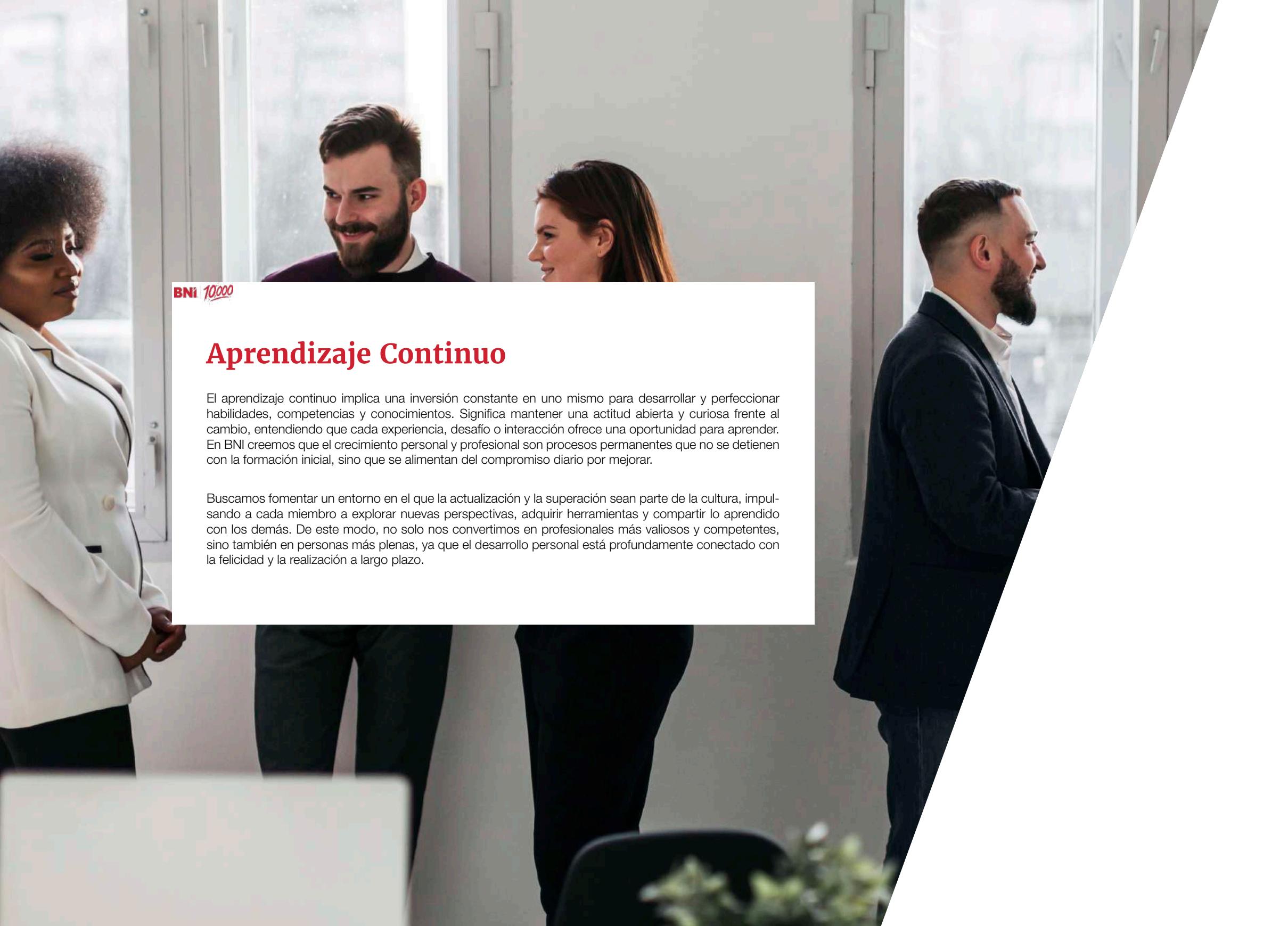
Reconocimientos

24

Entrevista a Miembro

29

Testimonios de Directores



BNI 10000

Aprendizaje Continuo

El aprendizaje continuo implica una inversión constante en uno mismo para desarrollar y perfeccionar habilidades, competencias y conocimientos. Significa mantener una actitud abierta y curiosa frente al cambio, entendiendo que cada experiencia, desafío o interacción ofrece una oportunidad para aprender. En BNI creemos que el crecimiento personal y profesional son procesos permanentes que no se detienen con la formación inicial, sino que se alimentan del compromiso diario por mejorar.

Buscamos fomentar un entorno en el que la actualización y la superación sean parte de la cultura, impulsando a cada miembro a explorar nuevas perspectivas, adquirir herramientas y compartir lo aprendido con los demás. De este modo, no solo nos convertimos en profesionales más valiosos y competentes, sino también en personas más plenas, ya que el desarrollo personal está profundamente conectado con la felicidad y la realización a largo plazo.



**CORPORATE
CONNECTIONS®**



Creciendo con propósito, liderando con visión



BNI España CNM inicia una nueva etapa de expansión y liderazgo con el Proyecto 10.000, una iniciativa ambiciosa que busca multiplicar las oportunidades de negocio para los miembros, duplicar el número de grupos y contribuir activamente al gran propósito global de BNI: conectar a un millón de empresarios en todo el mundo.

Más que un plan de crecimiento, el Proyecto 10.000 representa un sistema de transformación que redefine la manera de liderar, crear comunidad y generar impacto en el ecosistema empresarial. A través de una estrategia sólida, basada en el modelo 3+1 (Lanzar, Llenar, Fidelizar y Hacer Historia), este proyecto impulsa la creación de grupos más grandes, cohesionados y productivos, donde cada nuevo miembro se convierte en una oportunidad real de colaboración y desarrollo para toda la red.

Durante los meses de octubre y noviembre, se celebró una gira de eventos presenciales. Fueron jornadas intensas, inspiradoras y prácticas. Decenas de líderes y miembros participaron en sesiones diseñadas para elevar su liderazgo, fortalecer sus grupos y activar el crecimiento desde dentro.

Los eventos estuvieron liderados por Ayush Bansal, Consultor de Crecimiento Global de BNI. Conocido mundialmente por su visión estratégica.

ca. Pionero en la creación de grupos con más de 100 y hasta 230 miembros, Ayush ha transformado regiones enteras mediante su experiencia en liderazgo, marketing estratégico y desarrollo de equipos. Su participación directa en la formación, la metodología y la ejecución del modelo de crecimiento es una de las claves del éxito del Proyecto 10K.

A su lado, colabora Andy Hart, ex CEO Global de BNI y actual Senador de la organización, quien aporta su conocimiento en liderazgo sostenible y retención de miembros. Su experiencia es fundamental para construir un modelo de crecimiento sólido, replicable y sostenible en el tiempo, garantizando que cada paso en este proceso contribuya al desarrollo continuo de la comunidad BNI.

Durante las sesiones, los participantes:

- Reforzaron su mentalidad de líderes, entendiendo que el crecimiento no es casualidad, sino consecuencia de cómo pensamos, nos comunicamos y lideramos a diario.
- Ampliaron su red de contactos estratégicos, descubriendo cómo activar relaciones que realmente impulsan resultados y abren nuevas oportunidades.
- Identificaron sus categorías profesionales ideales, esos compañeros de viaje que encajan a la perfección con su propuesta de valor y con quienes generar negocio con propósito.

Los eventos se dividieron en dos bloques:

Bloque 1: Llenar grupos existentes

Eventos presenciales:

- 27 de octubre – Valencia
- 28 de octubre – Zaragoza
- 30 de octubre – Oviedo
- 3 de noviembre – Madrid

Bloque 2: Lanzar nuevos grupos (+40 y +100)

Eventos presenciales:

- 4 y 5 de noviembre – Madrid (grupos +40)
- 6 y 7 de noviembre – Madrid (grupos +100)

Cada sesión ofreció una experiencia única de formación, inspiración y estrategia, dirigida tanto a miembros, líderes y directores que deseen llevar su impacto a un nuevo nivel, como a aquellos que buscan activar el crecimiento de sus regiones y formar parte del movimiento de expansión más importante en la historia de BNI España CNM.

El Proyecto 10.000 ya está marcando un antes y un después en la historia de BNI España CNM. Lo vivido en estos eventos ha sido solo el comienzo de un movimiento que invita a crecer con propósito, a fortalecer nuestra comunidad empresarial y a contribuir al crecimiento de una red global donde miles de líderes comparten una misma filosofía: Givers Gain®.

Para más información sobre el proyecto, visita: <https://cam-spain.com/proyecto10k/index.php>





Hacemos de tus alojamientos inversiones rentables

Consultoría y gestión integral de alojamientos turísticos boutique y flex living



Edificios
de apartamentos



Alojamientos
para estudiantes



Hoteles y hostales
boutique



Coliving
Urbano



STAYS4STUDENTS[®]
by SINGULARSTAYS

AILA
HOTEL BOUTIQUE BY SINGULAR STAYS

4wanders[®]
COIVING EXPERIENCE



[✉ natalia@singularstays.com](mailto:natalia@singularstays.com)
[☎ +34 655 9113 40](tel:+34655911340)
[🌐 singularstays.com/inversores/](http://singularstays.com/inversores/)

GRUPO
SINGULARSTAYS

¿Conectamos?



ARTÍCULO

ARTÍCULO

▼ Dr. Ivan Misner, Fundador de BNI



El deporte me enseñó el éxito

Hace muchos años aprendí una importante lección sobre los fundamentos del éxito jugando al fútbol. En mi año junior de instituto teníamos un equipo bastante bueno y la mayoría de los jugadores del equipo eran juniors. Al año siguiente, el equipo estaba formado en su mayoría por seniors, y teníamos grandes expectativas para la temporada. Una situación así puede hacer que uno se confie demasiado, y así es exactamente como estábamos al principio de mi último año.

Cuando empezó la temporada, experimentamos ese brutal rito de paso para todos los equipos de fútbol conocido como "Semana infernal". Se llama "Semana infernal" por una buena razón: el acondicionamiento al que se somete a un equipo es un auténtico infierno. El equipo hace muy poco, aparte de ejercicios. Me refiero a ejercicios isométricos, carreras, golpear sacos, correr en el sitio y golpear el suelo a la orden, subir y bajar escaleras del estadio... y, ¿he mencionado las carreras? Montones.

Hacíamos tantos ejercicios que ni siquiera veíamos un balón de fútbol (¡excepto cuando los lanzaban a las espaldas de algunos de los jugadores más lentos!) Sabíamos que íbamos a ser un buen equipo y pensamos que no necesitábamos hacer tantas tonterías. Queríamos jugar al fútbol, no correr por el campo, golpear sacos y hacer carreras de velocidad. Así que nos rebelamos. Decidimos llamar a nuestro entrenador después del entrenamiento y decirle: "Entrenador, no queremos hacer más carreras de velocidad, ¡queremos jugar!".

Según mi experiencia, los entrenadores suelen tener dos respuestas para todo lo que no les gusta. La primera es "NO!" y la segunda es: "¿Qué parte de NO no entiendes?". Imagina nuestra sorpresa cuando dijo: "Vale, hacemos un trato, si llegan aquí una hora antes mañana por la mañana para dar un pequeño paseo en autobús, les dejaré abandonar el programa de acondicionamiento".

Todos tardamos dos segundos en decir: "¿Viaje por carretera y sin carreras? ¡Ya estamos ahí, entrenador!". Llegamos pronto y nos montamos con el entrenador en un autobús hasta la Universidad Estatal de Cal Fullerton. En aquella época, el estadio de la universidad era uno de los campos de entrenamiento del equipo profesional de la NFL: Los Angeles



Rams. Cuando nos dimos cuenta de que íbamos a ver un entrenamiento de los Rams, ¡nos emocionamos muchísimo! Estábamos asombrados. Una cosa es estar en un estadio de fútbol mirando el campo. Pero es algo completamente diferente estar en el campo, mirando hacia arriba. Aunque era un campo del mismo tamaño que el que teníamos en casa, ¡parecía gigantesco! Por si fuera poco, los jugadores de los Rams empezaron a entrar en el campo.

Si nunca has visto de cerca y en persona a un jugador de fútbol americano profesional, déjame decirte que estos hombres son enormes. Cuando se ponen el traje, ¡son absolutamente gigantes! Imagínense el marco de una puerta con un casco de fútbol: da miedo estar al lado de estos hombres. Vimos a nuestros héroes saltar al campo. Contemplamos con total asombro cómo saltaban al césped y, durante las dos horas siguientes... ¡hicieron carreras de velocidad! Sí, así es, carreras de velocidad. Golpearon sacos, corrieron en su sitio e hicieron bastantes carreras. Lo verdaderamente asombroso es que no sólo hacían los mismos ejercicios de acondicionamiento que nosotros, sino que los hacían exactamente igual que nosotros. Cuando volvimos a nuestro campus, el entrenador nos sacó y nos puso en un gran semicírculo en el aparcamiento.

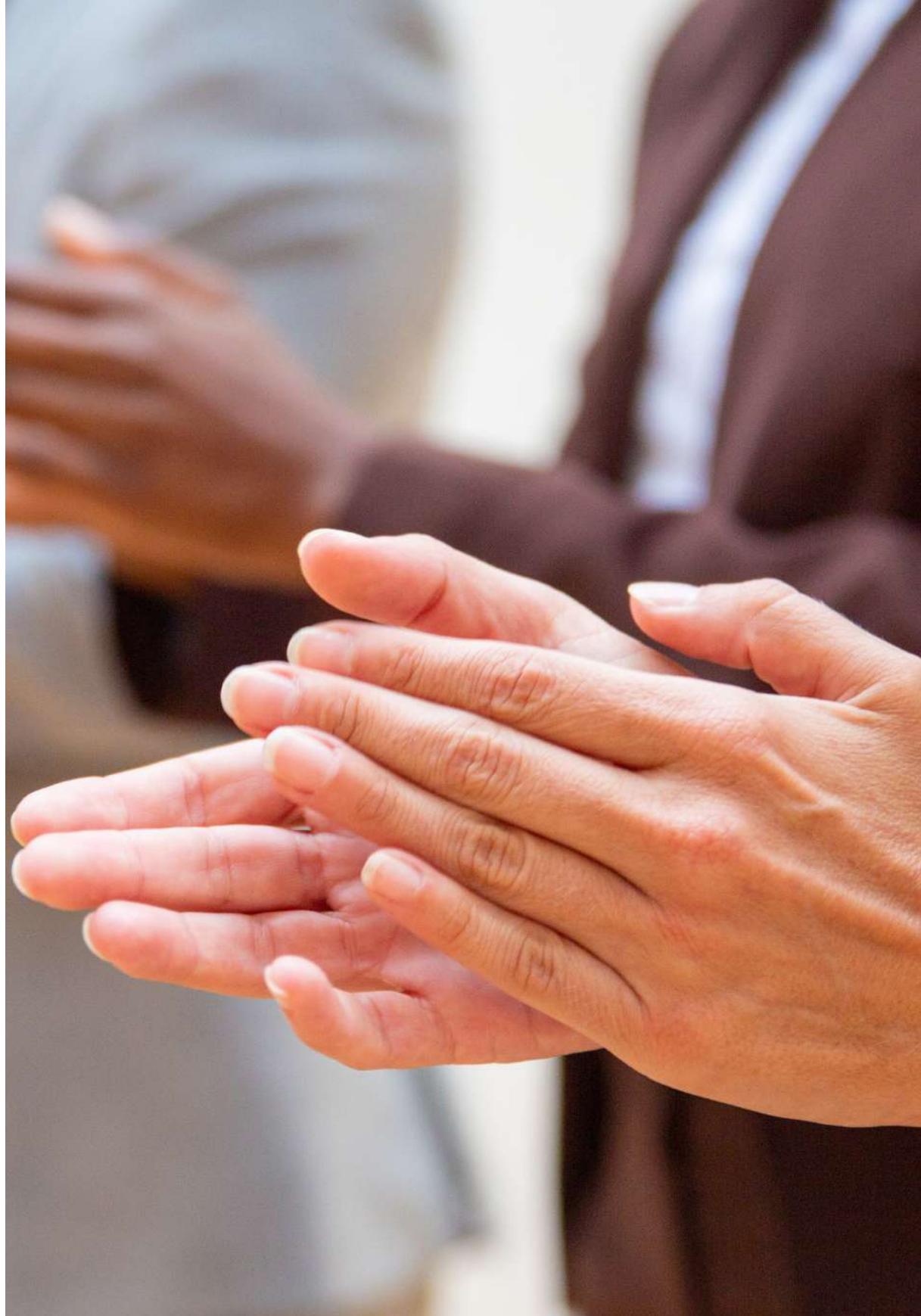
Aquí, este entrenador de fútbol de este instituto bastante pequeño y de clase media-baja nos dijo:

Chicos, no importa si se trata de fútbol Pop Warner, fútbol de instituto, fútbol universitario, fútbol profesional o de la vida. Si no aprenden a ejecutar los fundamentos de forma impecable, nunca serán campeones ni dentro ni fuera del campo. No importa si te refieres al fútbol, a la escuela o al trabajo. Cuando salgas de esta escuela y vayas a la universidad, debes aprender los fundamentos y hacer los ejercicios que te harán tener éxito en tu educación continua.

Cuando sigan con sus profesiones y carreras, verán que hay fundamentos que deben aprender para ser campeones en esa profesión. Sólo aquellos de ustedes que estén dispuestos a desarrollar el acondicionamiento físico y mental necesario para ejecutar estos fundamentos tendrán éxito. Esto es algo que debéis elegir. Yo no puedo elegirlo por ustedes".

Hicieron falta unos 10 segundos para que todo el equipo de 39 jóvenes, incluyéndome a mí, eligiera con entusiasmo hacer carreras. Mantuvimos una gran temporada. Y lo que es más importante, aprendimos una increíble lección de vida.

El éxito llega a quienes ejecutan a la perfección los fundamentos. Llega a los que trabajan duro en las "cosas correctas". Llega a los que estudian, aprenden y siguen estudiando. Llega a los que, día tras día, estamos dispuestos a hacer las carreras de velocidad necesarias para triunfar. ¿Hay aspectos fundamentales de tu negocio en los que necesitas trabajar para ejecutarlos a la perfección? No hay mejor momento que éste para empezar a hacer las "carreras" necesarios que garantizarán un éxito duradero para ti y tu empresa.



RECONOCIMIENTOS

**Regiones con mejor desempeño en GNC
durante los últimos 3 meses**

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	GNC
CNM Valencia	1302	1861	19,061,066
CNM A Coruña	2317	3978	16,437,053
CNM Pontevedra	2221	3081	15,448,603
CNM Áraba	712	640	6,514,880
CNM Córdoba	2783	3215	6,263,365
CNM Bizkaia	802	1140	5,999,568
CNM Islas Baleares	1382	2246	4,203,698
CNM Murcia Capital Norte	580	1189	3,799,739
CNM Madrid Este y Guadalajara	638	859	2,626,980
CNM Bizkaia	881	828	2,412,698

RECONOCIMIENTOS

**Grupos con mejor desempeño en GNC
durante los últimos 3 meses**

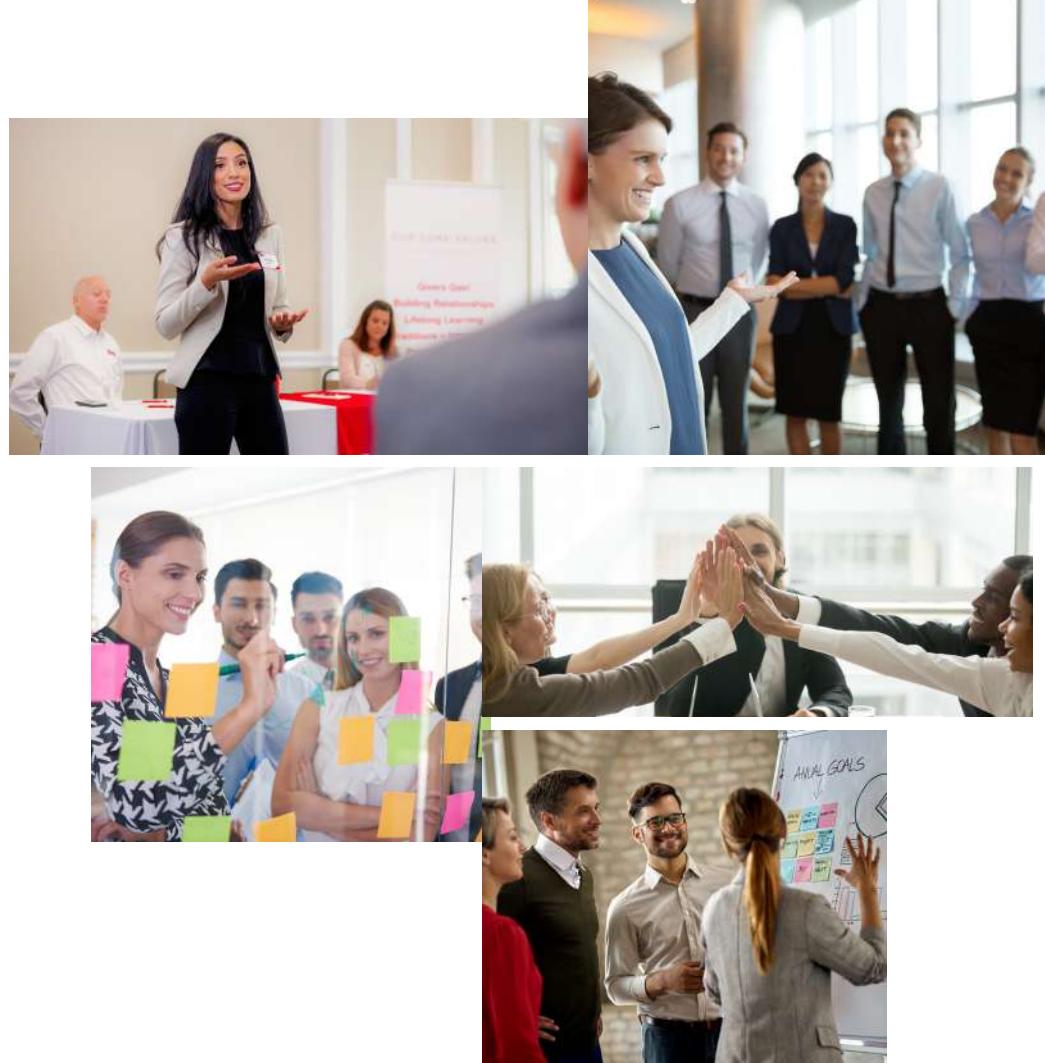
Región	Referencias Internas	Referencias Externas	GNC
BNI VLC Golf	63	78	14,108,543
BNI PTV Cenit	102	169	5,929,663
BNI ACO Universo	21	72	5,814,437
BNI ABA Negocios Gasteiz	339	339	4,074,652
BNI PTV Verbum	227	124	3,141,393
BNI ACO Dolmen	542	571	2,876,426
BNI ACO Salitre	252	586	2,162,286
BNI ABA Impulsa Rioja Alavesa	125	120	1,968,142
BNI BIZ Coworking	134	138	1,817,209
BNI CDB Profesionales	744	783	1,784,204

Habilidades de liderazgo que todo propietario debe cultivar

Ser propietario de un negocio es un rol dinámico y exigente que requiere adaptabilidad y crecimiento continuo. Aquí, los miembros del Consejo de Jóvenes Empresarios comparten las habilidades que todo propietario de un negocio debe tratar de cultivar este año para ser un líder más efectivo y por qué estas habilidades son clave para el éxito de sus empresas. ¿Cuál es una habilidad que cualquier propietario de un negocio debería tratar de cultivar este año para convertirse en un mejor líder y por qué? Habilidades de liderazgo que los propietarios de pequeñas empresas deben enfocarse en perfeccionar.

1. Inteligencia emocional: En el panorama dinámico del mundo empresarial actual, una habilidad que es primordial para cualquier propietario de un negocio que desee ser un mejor líder es la inteligencia emocional. En un mundo donde la adaptabilidad y los enfoques centrados en el ser humano se valoran cada vez más, la inteligencia emocional surge como una habilidad clave para los líderes que aspiran a prosperar y tener un impacto significativo. — Adam Toren

2. Curiosidad: Los grandes líderes constantemente hacen preguntas. ¿Por qué el cliente no está contento? ¿Qué más podría hacer el producto? ¿Cómo puede un empleado crecer más este año? Luego, escuchan atentamente y hacen preguntas de seguimiento. Cuando todas las ideas han salido a la luz, fomentan tanto la exploración como el fracaso, porque la creatividad y la innovación solo pueden ocurrir cuando el equipo no tiene miedo de intentarlo. —Vanessa Nornberg



3. Comunicación escrita: La buena comunicación escrita es una habilidad cada vez más importante a medida que continuamos operando con trabajadores remotos o contrataciones independientes en todo el mundo. Es especialmente crucial ya que permite a los líderes trabajar con sus equipos de forma asíncrona, minimizando la fricción de coordinar reuniones en persona o programar llamadas. —Firas Kittaneh

4. La capacidad de gestionar tu bienestar: El área número uno que afectará tu negocio y liderazgo es la capacidad de administrar de manera efectiva tu propio estado mental, emocional y físico. Construye una rutina diaria que te ayude a priorizar tu bienestar mental, emocional y físico para que puedas operar al máximo tu rendimiento. Tu energía marca la pauta. Invierte en ti mismo a diario y observa cómo tu equipo se dispara. —Kevin Getch

5. Alfabetización digital: Creo que los dueños de negocios de hoy deberían cultivar la alfabetización digital para sobrevivir a la dinámica cambiante del mercado. Es esencial familiarizarse con las últimas tendencias tecnológicas y familiarizarse con las herramientas relevantes que pueden ayudar a optimizar las operaciones comerciales. Vivimos en una era digital. Por lo tanto, para hacer crecer tu negocio, es importante tener la capacidad de aprovechar soluciones viables que se ajusten a tus necesidades. —Chris Klosowski

6. Agilidad: Si hemos aprendido algo de los últimos años, es a estar preparados para cualquier cosa. Una de las mejores habilidades para cultivar en 2025 es la capacidad de liderar en entornos impredecibles y en constante cambio. Para dirigir con éxito a tu equipo a través de los desafíos continuos, aprende a tomar decisiones ágiles. Haz que tu objetivo sea fomentar una cultura de aprendizaje continuo y adaptabilidad. —Blair Thomas



ValUp
Marketing Global



CASO DE ÉXITO

■ Javier Picón, Miembro BNI BUR Polaris



A lo largo de este camino, he tenido la oportunidad de construir relaciones sólidas y duraderas con profesionales extraordinarios, personas que no solo han aportado valor a mi negocio, sino también a mi forma de pensar. Gracias a estas conexiones, Acero Watch ha experimentado un crecimiento notable: hemos expandido nuestra presencia, consolidado nuestra identidad de marca y fortalecido nuestra posición en el mercado. Todo ello ha sido posible gracias a la fuerza de una red basada en la confianza y el apoyo mutuo.

El networking me ha enseñado que el éxito no se construye en solitario. Cada reunión, cada referencia, cada conversación dentro de BNI ha sido una oportunidad para aprender, para colaborar y para crecer. Cuando trabajamos en red, cuando nos apoyamos unos a otros con generosidad, visión y confianza, los resultados superan cualquier expectativa.

Acero Watch no es sólo lo que es hoy sin el networking. Y, sinceramente, yo tampoco sería la persona ni el empresario que soy hoy sin BNI.

Hace casi cuatro años, tomé una decisión que transformó por completo mi manera de entender los negocios: me adentré en el mundo del networking por referencias a través de BNI. En aquel momento no podía imaginar el profundo impacto que esta decisión tendría, no solo en el crecimiento de Acero Watch, sino también en mi desarrollo como empresario y, sobre todo, como persona.

Desde mi primer día en BNI comprendí que el espíritu Givers Gain® —“los que dan, ganan”— no era simplemente un lema inspirador, sino una auténtica filosofía de vida y de trabajo. Descubrí que cuando uno se enfoca en aportar valor a los demás, en ofrecer antes de recibir, el retorno llega de manera natural y sostenible. Esa mentalidad ha sido clave para mi evolución: aprendí que los grandes resultados nacen de la confianza, de la cooperación y de la generosidad compartida.

CASO DE ÉXITO

■ Esperanza López, Miembro BNI CNC Conecta-T



Valenciana de nacimiento y madre de cuatro maravillosos niños conquenses, mi vida siempre ha estado marcada por el amor a la familia, la educación y el deseo constante de superación. Junto a Ángel, mi marido, hemos recorrido un camino lleno de experiencias y aprendizajes, educando a nuestros hijos entre el pueblo y la ciudad, hasta que finalmente en el año 2010 decidimos establecer nuestro hogar en Cuenca.

Hace una década me propuse dos grandes metas que cambiarían mi vida y la de mi familia: encontrar un centro en Cuenca donde mis hijos pudieran aprender inglés de manera efectiva y, al mismo tiempo, abrir mi propio negocio. El destino, que tantas veces se encarga de guiarnos por el camino correcto, quiso que ambas cosas se unieran en una sola. Así fue como descubrí Helen Doron English, una metodología que me cautivó desde el primer momento, porque no solo enseñaba un idioma, sino que también educaba en valores, fomentando el respeto, la autoestima y la confianza en uno mismo.

Aquello que comenzó como una búsqueda personal para mis hijos se transformó en una verdadera vocación profesional. Hoy tengo el honor de ser Directora de las academias Helen Doron English Cuenca y Helen Doron English Valencia Mestalla, además de desempeñar el papel de

Master Franquiciadora de Helen Doron en Castilla-La Mancha, Castilla y León y la Comunidad Valenciana. Esto significa que soy la responsable de la expansión de la marca en estas tres comunidades, un proyecto apasionante que a día de hoy cuenta con 13 centros activos en nuestra área y un equipo humano comprometido con la excelencia educativa.

Helen Doron es una metodología innovadora que educa en inglés y en valores desde los 3 meses de edad hasta los 19 años; respaldada por pedagogos que actualizan los cursos año tras año. Teniendo como pilares fundamentales de nuestra metodología: la exposición constante al idioma; el refuerzo positivo; la atención personalizada en pequeños grupos de 4 a 8 estudiantes; el juego, el movimiento y la música como ejes centrales.

Pero mi historia no estaría completa sin mencionar otro pilar fundamental de mi crecimiento personal y profesional: BNI CNC Conecta-T. Me uní en abril de 2019, en plena etapa de confinamiento, buscando nuevas formas de conexión y aprendizaje en un momento tan incierto. Desde entonces, BNI ha sido para mí una fuente de inspiración, apoyo y desarrollo. Cada reunión, cada interacción y cada colaboración con mis compañeros me ha ayudado a crecer, no solo como empresaria, sino como persona.

Han sido cinco años de esfuerzo, compromiso y, sobre todo, de grandes recompensas. En BNI he encontrado una comunidad donde el trabajo en equipo y la generosidad profesional son valores reales, donde cada éxito compartido se multiplica y donde el aprendizaje nunca se detiene.

Cuando me preguntan por qué sigo en BNI, mi respuesta es sencilla y sincera: porque me siento a gusto, porque sigo aprendiendo y porque quiero devolver todo lo que BNI me ha dado. La red de apoyo, las oportunidades y las amistades que he encontrado son un regalo que valoro profundamente.



Entrevista a Francisco López Santo

¿Qué te motivó a unirte a BNI?

Conocí BNI en 2013, cuando un amigo y antiguo compañero de universidad me invitó al lanzamiento del grupo BNI MCN Reacción. Asistí con mi padre, quien valoró la idea aunque fue escéptico por experiencias previas con iniciativas similares. En ese momento no conté con su apoyo ni con el de mi hermana, con quienes compartía el negocio familiar.

Años más tarde, tras la jubilación de mi padre y la salida de mi hermana, pude independizarme profesionalmente en 2021 y dar un enfoque más moderno al negocio, adaptado a las nuevas tecnologías. Desde entonces tuve claro que quería formar parte de BNI, y cuando mi empresa estuvo consolidada, en febrero de 2023 regresé al grupo BNI MCN Reacción para solicitar mi ingreso, donde aún se encontraba mi amigo Vicente Martínez, de Super Móble Mobiliario, quien me había presentado el grupo años atrás.

¿Cuánto tiempo llevas siendo miembro de BNI?

Solicité mi ingreso en BNI MCN Reacción el 1 de marzo de 2023, aunque mi incorporación oficial se produjo en julio de 2023. En aquel momento, el grupo participaba en una iniciativa especial cuyo objetivo era batir el récord del mayor número de altas en un solo día, y mi entrada formó parte de esa campaña. Por tanto, podría decirse que técnicamente soy miembro desde julio de 2023, aunque mi vinculación y participación efectiva con el grupo comenzaron en marzo de ese mismo año.

¿Qué te ha impulsado a renovar por cinco años más?

La verdad es que tengo muy interiorizado el ADN de BNI, porque mis padres me educaron en los mismos valores que esta organización promueve: la buena educación, la disposición para ayudar a los demás, el trabajo y la puntualidad.

Lo que más valoro es poder contar con profesionales de confianza cerca de mi sector, tanto dentro de mi grupo como en otros grupos de la región. Esto me permite ofrecer un mejor servicio a mis clientes, asesorarles y ayudarles a resolver problemas con el respaldo de personas serias y comprometidas.

La profesionalidad y la seriedad con las que BNI gestiona sus procesos me dan la seguridad de saber con quién puedo colaborar con total confianza. Esa fue una de las principales razones que me llevaron a renovar en julio de 2024 por dos años, hasta julio de 2026.

Además, hay un motivo más práctico: tengo 46 años y sé que me quedan muchos años de trabajo por delante, así que seguiré en BNI durante mucho tiempo. Por eso, aproveché la oferta de renovación a cinco años, que me permite mantener la cuota actual y lograr un ahorro económico considerable frente a futuras subidas.

Estoy tan convencido de seguir en BNI a largo plazo que incluso he consultado la posibilidad de ampliar la renovación por otros cinco años adicionales, y actualmente estoy esperando respuesta.

¿Cuál consideras que ha sido el mayor beneficio que has obtenido gracias a BNI, tanto personal como profesionalmente?

Profesionalmente, el mayor beneficio ha sido, sin duda, poder construir una red sólida de profesionales de confianza. BNI me ha permitido ampliar mi círculo de contactos con personas serias y comprometidas, algo que resulta fundamental para poder ofrecer mejores soluciones a mis clientes y ayudarlos en cualquier necesidad que surja. Esa red de apoyo y colaboración es un valor enorme para cualquier empresario.

A nivel personal, BNI también me ha aportado mucho. Con el tiempo, uno acaba creando lazos de amistad reales con otros miembros. Con algunos surgen más sinergias que con otros, pero siempre hay personas con las que se genera una conexión especial. Esas relaciones hacen que uno piense más en cómo ayudar a los demás, y eso se traduce en más oportunidades y un ambiente de trabajo más humano. He hecho grandes amigos dentro y fuera de mi grupo, y eso, para mí, es uno de los mayores regalos que ofrece BNI.

¿Cómo ha evolucionado tu negocio desde que entraste en BNI?

Responder a esta pregunta no es sencillo, porque mi implicación en BNI MCN Reacción ha sido total. Dedico mucho esfuerzo y compromiso a todo lo que hago, lo que ha supuesto invertir parte de mi tiempo de trabajo y de mi tiempo personal. Sin embargo, esa dedicación también ha traído mejoras visibles en el grupo y en mi entorno profesional, algo que mis compañeros han reconocido y valorado.

En el plano económico, mi negocio ha crecido alrededor de un 15 % en facturación, pero para mí el verdadero valor de BNI no está solo en los números. Lo que más aprecio son las relaciones humanas y la satisfacción personal que siento al poder ayudar a mis compañeros y ofrecer buenas referencias que generan oportunidades reales. Esa sensación de aportar y ver resultados positivos tanto para otros miembros como para mis propios clientes es, sin duda, lo más gratificante que me ha dado BNI.



¿Qué consejo le darías a alguien que acaba de unirse a BNI?

Mi principal consejo es entender que BNI no es una carrera de velocidad, sino una maratón. Los resultados llegan con trabajo constante, compromiso y tiempo. Si eres formal, puntual y cumples tus responsabilidades, quizás el primer año no notes grandes cambios, pero a partir del tercero verás que el esfuerzo realmente merece la pena.

El error más común es pensar que basta con pagar la cuota y esperar a que otros generen negocio por ti. En BNI hay que implicarse, formarse, tener iniciativa y mantener visibilidad. Visitar otros grupos y apoyarte en compañeros con experiencia también ayuda mucho a crecer dentro de la organización.

¿Qué significa para tí formar parte de esta red?

BNI, para mí, representa una gran familia profesional. He tenido la oportunidad de contactar con muchas personas de diferentes niveles y siempre me han atendido con amabilidad y disposición. Esa sensación de acompañamiento y apoyo me ha hecho sentir arropado, especialmente en momentos en los que necesitaba resolver dudas o buscar orientación.



TESTIMONIO DE DIRECTORES

■ *José Antonio Plasencia, Director Consultor CNM Córdoba*



BNI, para mí, es mucho más que una organización de networking: es un activo empresarial de alto nivel. Con el enfoque adecuado, compromiso y una actitud de aprendizaje continuo, he podido alcanzar metas profesionales muy ambiciosas. Cada reunión, cada formación y cada referencia son piezas fundamentales en un proceso de crecimiento que nunca se detiene.

Pero el impacto de BNI no se queda solo en el terreno profesional. En el plano personal, pertenecer a esta comunidad ha reforzado mis valores y mi disciplina. He aprendido el verdadero significado del compañerismo, de la lealtad y del servicio al grupo. Participar activamente, aportar a los demás y celebrar los logros colectivos me ha ayudado a crecer también como persona.

Desde que formo parte de BNI, mi trayectoria profesional ha experimentado un antes y un después. La membresía no solo me ha proporcionado una rutina sólida de trabajo en red, sino también una filosofía basada en la confianza mutua, la colaboración y la formación constante. Hoy puedo afirmar, sin exagerar, que mi vida profesional tal y como es ahora se la debo, en un porcentaje altísimo, a BNI.

Gracias a esta red, he multiplicado mis contactos a distintos niveles de profundidad. Lo que comenzó como una oportunidad para conocer a otros profesionales se ha convertido en una auténtica red de relaciones que se ramifica más allá de lo que jamás hubiera imaginado. Cada conexión genera nuevas oportunidades, y esas oportunidades me han abierto puertas en ámbitos y territorios donde antes no tenía presencia.

Uno de los aspectos más potentes de BNI es la posibilidad de conectar de manera ágil con miembros fuera de mi grupo y de mi provincia. Este intercambio constante ha ampliado mi visibilidad profesional, situándome en el mapa de muchos más sectores y entornos empresariales. Esa red de confianza y colaboración me ha permitido crecer de forma sostenida y alcanzar resultados que, de otro modo, habrían sido difíciles de conseguir.



TESTIMONIO DE DIRECTORES

■ Carlos Vila, Director Consultor CNM Santa Cruz de Tenerife



Cuando entré en BNI, no imaginaba que iba a descubrir un superpoder que siempre había estado dentro de mí: la capacidad de contar historias. Narrar, compartir y emocionar a través de las palabras se ha convertido en una de mis herramientas más valiosas. Gracias a las historias, he aprendido a explicar de forma cercana y memorable a qué se dedica mi empresa, transformando lo técnico en algo comprensible para todos.

Contar historias me ha permitido comunicar desde la emoción y la autenticidad, logrando que los demás no solo entiendan lo que hago, sino que también lo recuerden. Porque las historias no se olvidan; se quedan grabadas en la mente y, sobre todo, en el corazón.

Pero BNI me ha dado mucho más que una nueva habilidad. Aquí he encontrado una forma de hacer negocios diferente, basada en la colaboración real, el apoyo sincero y el trabajo en equipo. Cada reunión, cada recomendación y cada gesto de compañerismo refuerza una red de profesionales que no solo buscan crecer, sino también ayudarse mutuamente a hacerlo.

Con el tiempo, estos compañeros de negocio se convierten en amigos, en personas con las que comparten sueños, retos y logros. En BNI he comprobado que cuando hay cariño, respeto y confianza, surgen sinergias poderosas. Las oportunidades nacen de manera natural, y los caminos se entrelazan para recorrer juntos tanto los buenos momentos como los más difíciles.

En mi rol como Director Consultor, he tenido el privilegio de escuchar decenas de historias inspiradoras de los miembros de BNI: relatos de superación, de aprendizaje, de reinvenCIÓN. Cada una de ellas me ha enseñado algo valioso y me recuerda por qué este entorno es tan especial.

Hoy me siento profundamente orgulloso de acompañar y guiar a BNI TNF Avanza, un grupo fuerte, veterano y con valores sólidos. En este equipo, los negocios se construyen desde la confianza y el compromiso, entre personas que creen firmemente en el poder de las relaciones humanas y de las historias compartidas.

Porque en BNI no solo creamos oportunidades de negocio: creamos vínculos que transforman vidas. Y, a fin de cuentas, eso también es una historia que merece ser contada.

ZEROCONTROL
Software de Control Horario
por y para la Empresa

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

