

**BNI**®

**10,000**



**TU PRÓXIMO NIVEL EMPIEZA CON UNA PREGUNTA: ¿CUÁL ES TU SIGUIENTE PASO PROFESIONAL?**

# Tabla de contenido



## 8

### **Formación: Lanzamiento de Grupos +40**

Dos jornadas de formación enfocadas en el lanzamiento de Grupos +40, con 32 participantes que compartieron experiencias y trabajaron las bases para crear grupos sólidos y sostenibles.

## 18

### **Consejos BNI**

El éxito profesional depende de la red de relaciones que construyes: Invertir en las personas y cuidarlas en el tiempo es clave para contar con apoyo cuando más lo necesitas..



## 21

### **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.



## 13

### **Artículo del Dr. Ivan Misner**

## 16

### **Reconocimientos**

## 26

### **Testimonio de Directores**



**BNI 10000**

## ***Tradiciones + Innovación:***

En BNI creemos firmemente en el valor de los métodos de networking que han demostrado su eficacia a lo largo del tiempo. Nuestras tradiciones basadas en la estructura, la confianza, la constancia y el compromiso, son el fundamento sobre el que se construyen relaciones profesionales sólidas y oportunidades reales de negocio.

Sin embargo, también entendemos que el entorno empresarial evoluciona de forma constante. Por ello, incorporamos nuevas ideas, herramientas digitales y tecnologías que permiten a nuestros miembros adaptarse, ampliar su alcance y mejorar su visibilidad. La innovación no sustituye nuestras tradiciones, sino que las complementa y fortalece.

Este equilibrio entre lo probado y lo nuevo es lo que nos permite seguir creciendo, generar mayor valor para nuestros miembros y mantenernos relevantes en un mundo cada vez más dinámico. En BNI, respetamos lo que funciona y lo potenciamos con nuevas formas de hacer, avanzando siempre hacia el futuro con una base sólida.



GRUPO  
ESCRICHE

[www.grupoescriche.com](http://www.grupoescriche.com)





## Formación para el lanzamiento de Grupos +40: Construyendo bases sólidas para el crecimiento

El 9 y 10 de marzo se llevó a cabo una formación híbrida clave dentro del impulso al crecimiento de BNI, centrada en el lanzamiento de Grupos +40. Durante dos intensas jornadas, 32 asistentes participaron activamente en un entorno dinámico que combinó aprendizaje, intercambio de experiencias y trabajo conjunto.

El propósito de la formación fue brindar a los participantes de herramientas prácticas, metodologías consolidadas y una visión compartida para abordar con éxito el lanzamiento y desarrollo de nuevos grupos.

A lo largo de las sesiones se trataron diferentes enfoques, buenas prácticas y experiencias reales, generando un espacio colaborativo orientado a fortalecer el crecimiento y la sostenibilidad de la comunidad empresarial.

Esta iniciativa forma parte de una fase estratégica del Proyecto 10.000, que pone el foco no solo en la creación de grupos, sino en la construcción de comunidades sólidas desde su origen. El objetivo es impulsar grupos bien estructurados, con alrededor de 40 empresarios comprometidos, roles claramente definidos y una base preparada para crecer de forma consistente.

Durante la formación se trabajaron aspectos fundamentales como la creación de equipos cohesionados, la asignación de responsabilidades clave, la identificación y activación del talento, así como el desarrollo de una cultura de colaboración alineada con los valores de BNI.

La formación estuvo liderada por Mark Gibson, Director Nacional de BNI España, junto a Isidro Tormo, Subdirector Nacional, y Ayush Bansal, Consultor de Crecimiento Global de BNI.

Asimismo, este tipo de encuentros supone una oportunidad relevante para aquellos miembros que desempeñan o aspiran a asumir roles de liderazgo, como patrocinadores, directores de lanzamiento, figuras clave en el desarrollo y expansión de la red.

En conjunto, la formación no solo permitió consolidar conocimientos y enfoques de trabajo, sino también reforzar el compromiso, la confianza y la visión compartida dentro de BNI, avanzando así hacia un crecimiento estructurado y sostenible.



**ZEROCONTROL**  
Software de **Control Horario**  
por y para la Empresa



**BYEFILE**  
**Destrucción Certificada de Archivos**

▼ *Dr. Ivan Misner, Fundador de BNI*

## Nunca te rindas



Recuerda que publicar un libro en la década de 1990 era mucho más difícil. Ahora es muy fácil autopublicarse a través de Amazon. Cuando este libro salió a la venta en 1994, los libros de negocios vendían una media de menos de 7000 ejemplares y las editoriales no querían invertir en un libro que solo vendía esa cantidad.

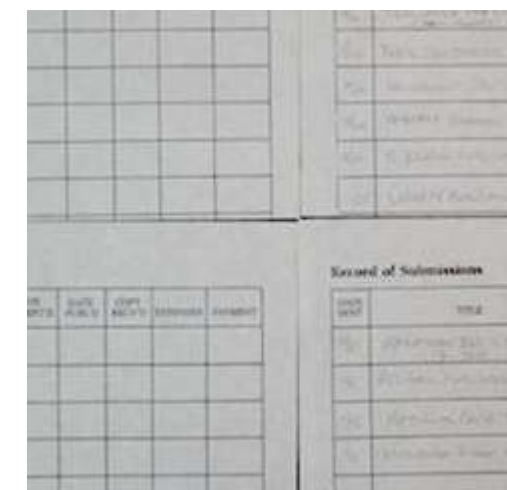
En 1994, el libro se publicó y, desde entonces, ha tenido cuatro ediciones, se ha traducido a más de 10 idiomas y se han vendido cientos de miles de ejemplares.

Hace un tiempo, estaba revisando algunos archivos antiguos y encontré los registros que guardaba de todas las personas a las que envié ese manuscrito, y eso me recordó la determinación que sentía. Si hubiera renunciado en el número 44, tal vez nunca me habría convertido en un autor superventas en múltiples mercados de todo el mundo. Esa y muchas otras experiencias que he tenido a lo largo de mi vida me han llevado a creer que, si tienes confianza en lo que haces, nunca debes rendirte. Nunca, nunca, nunca te rindas.

Como parte de un discurso de graduación, se cree que Winston Churchill dijo una vez: “¡Nunca, nunca, nunca te rindas!”. Aunque me encanta esta cita, la parte izquierda de mi cerebro me dice que, en lo que respecta a los negocios, eso no es lógico. Hay que saber cuándo es el momento de rendirse. Afortunadamente, mi hemisferio derecho suele ganar la batalla en este tema. Verás, puede que no sea la persona más inteligente o con más éxito de la sala, pero casi siempre soy la más decidida.

Creo que si tienes información realmente buena y te sientes seguro de tu visión y tus objetivos, entonces debes ser persistente en tu enfoque y nunca rendirte. He aplicado ese enfoque durante la mayor parte de mi vida. En 1992, terminé el manuscrito de *The World's Best Known Marketing Secret* (El secreto de marketing más conocido del mundo).

Durante un periodo de 18 meses, envié mi manuscrito a 45 editoriales de toda Norteamérica. Es bastante difícil escribir un libro, pero enviarlo y esperar que alguien más vea su potencial como tú lo ves es aún más difícil. Lo envié a 45 editoriales y recibí 44 rechazos, no iba a rendirme hasta que alguien me diera una oportunidad.





## RECONOCIMIENTOS

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

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	GNC
CNM Pontevedra	2189	3282	10,961,546
CNM A Coruña	2479	3891	10,888,645
CNM Valencia	1617	2244	6,756,678
CNM Murcia Capital Norte	769	1839	6,471,910
CNM Bizkaia	1177	1466	6,276,895
CNM Árabá	780	746	6,124,075
CNM Córdoba	2740	3018	5,604,210
CNM Zaragoza	1365	996	4,672,833
CNM Islas Baleares	1511	2559	4,263,468
CNM Madrid Este y Guadalajara	822	1232	3,847,141

## RECONOCIMIENTOS

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

Región	Referencias Internas	Referencias Externas	GNC
BNI ABA Negocios Gasteiz	451	466	4,990,167
BNI PTV Verbum	183	133	2,987,385
BNI ACO Salitre	278	738	2,480,947
BNI PTV Cenit	110	234	2,307,759
BNI MCN Conexión	133	207	2,019,420
BNI ACO Albatros	555	697	1,935,674
BNI ACO Proyecta	205	539	1,807,672
BNI MCN Libertad	54	393	1,705,722
BNI CDB Profesionales	570	615	1,689,236
BNI ACO Dolmen	438	442	1,656,357

## El poder de tu gente

Tu fuerza depende de tu comunidad. Es posible que en este momento todo te vaya bien, pero ¿quién te respaldará cuando surjan dificultades? Los seis tipos de personas que necesitas en tu vida y cómo prepararlas para que te brinden su apoyo:

### 1. Tu red de contactos profesionales:

Tu red de contactos profesionales es un faro de esperanza en un mar de incertidumbre. Ellos, más que casi nadie, te respaldarán cuando más lo necesites. Asegúrate de pedirles ayuda siempre que la necesites. He visto cosas realmente increíbles suceder cuando las personas piden ayuda a los miembros de su red de negocios.

### 2. Tus mentores y maestros:

Las personas que son o han sido tus mentores creen genuinamente en ti, se preocupan por ti y por tu éxito, y puedes contar con ellos para recibir comentarios honestos y ánimos. También te abren las puertas a nuevas oportunidades difundiendo mensajes positivos sobre ti.

### 3. Las personas a las que tú mismo has ayudado, enseñado o asesorado:

Estas personas suelen estar encantadas de saber de ti y te recordarán lo mucho que aprecian tu apoyo. Piensa en las personas a las que has donado dinero, tiempo u otros regalos. La mayoría hará todo lo posible por apoyarte.



### 4. Tus compañeros de trabajo, colegas, socios, compañeros de clase:

Las amistades que has hecho a lo largo de tu etapa escolar y profesional suelen convertirse en amigos para toda la vida. Se conocen, se aprecian y se respetan mutuamente. Es posible que te resistas a pedir ayuda a un amigo porque no quieres admitir que la necesitas. No dejes que tu ego se interponga; aprovecha estos recursos. Un verdadero amigo estará deseoso de ayudarte y no te tendrá en menos por ello.

### 5. Tu familia y amigos cercanos:

Esto puede parecer obvio, pero a menudo damos por sentada a nuestra familia y amigos personales, y sin embargo son, quizás, nuestra fuente de apoyo más fiable. No los ignores.

### 6. Otros miembros de organizaciones no empresariales:

Las personas con las que ha trabajado fuera del ámbito empresarial, como miembros de organizaciones de servicio comunitario, asociaciones de propietarios de apartamentos o viviendas, programas juveniles locales, pueden estar dispuestas a apoyarte en actividades fuera del ámbito habitual del grupo. Únete, participa, dedica generosamente tu tiempo y deja que otros te ayuden cuando lo necesites. Al final del día, tu éxito no solo se mide por lo que has construido, sino también por quién está a tu lado cuando las cosas se ponen difíciles. Las comunidades fuertes no aparecen por arte de magia en momentos de crisis, sino que se construyen lentamente, de forma intencionada y generosa a lo largo del tiempo. Invierte en tu gente antes de que los necesites. Muéstrate presente, da primero y cultiva esas relaciones de manera constante. Porque cuando la vida te lance una bola curva (y lo hará), el verdadero poder de tu gente es lo que convierte los obstáculos en oportunidades.

■ *Jesús Angel López, Miembro BNI MCN Libertad*



Personalmente, me ha ayudado a ampliar mis relaciones con personas que no habría conocido de otro modo, distintas a las que habitualmente suelo tener, y profesionalmente me ha impulsado a esforzarme por dar lo mejor de mí.

Por eso recomendaría BNI a un amigo, porque se trata de un lugar donde hacer negocio se convierte en una reunión entre profesionales con un mismo objetivo y con un mismo sentimiento de unión familiar.

Si algo he aprendido en estos dos años en BNI es que los resultados llegan cuando hay constancia y confianza. Al principio veía el grupo como una red de contactos; con el tiempo he ido entendiendo que es un equipo. Un equipo que habla de mí cuando no estoy delante, y si mis presentaciones acompañan mis actuaciones, hablarán bien.

BNI me ha permitido trabajar con profesionales que ya vienen "recomendados de origen", lo que cambia por completo la relación con el cliente desde el primer minuto.

Más allá del negocio, hay algo igual de valioso: el apoyo, la motivación semanal y el crecimiento personal que surge de compartir experiencias con personas que también emprenden, se equivocan y mejoran. Eso, a largo plazo, se nota mucho.

## CASO DE ÉXITO

■ *Mayte Clara Sauri, Miembro BNI MCO The Group*

Gracias a los grupos internacionales con los que me reúno mensualmente, he podido fortalecer alianzas, generar proyectos conjuntos y conectar empresarios de distintos países más allá del Golfo.

BNI ha sido el punto de encuentro perfecto entre mi experiencia internacional y una comunidad que comparte la misma filosofía: dar para recibir y crecer juntos.

**M**i trayectoria profesional siempre ha estado vinculada al ámbito internacional. Durante años he trabajado en distintos países, lo que me ha permitido construir una amplia red de contactos empresariales globales.

En WeBloom Dubai & Gulf area, nos especializamos en la creación y desarrollo de negocios en los países del GCC (Consejo de Cooperación del Golfo), ofreciendo servicios de asesoramiento legal, fiscal y corporativo, implantación de empresas, búsqueda de clientes y socios estratégicos, y organización de misiones comerciales y representación en ferias.

Unirme a BNI ha supuesto dar un nuevo impulso a esa red, integrándola en un entorno colaborativo donde las conexiones se transforman en oportunidades reales.



**ValUp**  
Marketing Global



**CORPORATE  
CONNECTIONS®**



## TESTIMONIO DE DIRECTORES

■ Miguel Armijo Herrera, Director Ejecutivo CNM Madrid Este y Guadalajara



Hace dieciséis años llegué a BNI con una única compañía recién creada, más ilusión que estructura y la convicción de que el crecimiento empresarial no depende únicamente del conocimiento técnico o del esfuerzo individual, sino también de la calidad de las relaciones profesionales. Con el tiempo, ese entorno de networking estructurado se ha convertido en uno de los pilares más determinantes de mi trayectoria profesional.

A lo largo de estos años, mi recorrido ha evolucionado de forma significativa y hoy participo como socio en seis compañías de distintos sectores. Aunque cada proyecto tiene sus propios retos, todos comparten un elemento común: el origen relacional de gran parte de las oportunidades que los han impulsado.

En un entorno cada vez más competitivo, donde la información se ha democratizado, las relaciones de confianza siguen siendo un activo diferencial. BNI no es simplemente un espacio para generar contactos, sino un sistema que permite construir redes de confianza sostenidas en el tiempo, donde la recomendación se convierte en un verdadero motor de crecimiento.

En mi caso, prácticamente la totalidad de mi actividad empresarial tiene su origen en la marca BNI, ya sea a través de recomendaciones directas o de relaciones que se han ido consolidando con los años hasta convertirse en proyectos compartidos. Este proceso acumulativo refleja que el marketing relacional no se basa en resultados inmediatos, sino en la construcción de capital relacional a largo plazo.

Además, BNI ha sido una escuela continua de crecimiento personal, ayudándome a desarrollar habilidades como liderazgo, comunicación y gestión de personas, así como a afrontar dificultades con mayor serenidad y perspectiva. En este recorrido también han sido clave personas como Mark Gibson, Enrique Saint-Gerons, Óscar Espinar y Antonia Marín, que han contribuido a reforzar una cultura basada en la colaboración, la generosidad profesional y la confianza.

Con el tiempo, he comprendido que BNI es mucho más que hacer negocio: amplía relaciones personales y profesionales, aporta nuevas perspectivas y permite aprovechar el valor humano y el conocimiento colectivo.

Mirando atrás, el verdadero valor de BNI no se mide únicamente en cifras, sino en el impacto acumulado en la forma de entender la empresa, las relaciones profesionales y el desarrollo personal. El crecimiento empresarial sostenible es, en gran medida, el resultado de redes de confianza construidas con paciencia, coherencia y generosidad, y una parte esencial de esa red, en mi caso, lleva el nombre de BNI.

## TESTIMONIO DE DIRECTORES

■ Goyo Abad, Director Ejecutivo CNM Teruel



El año pasado, con motivo del 40º aniversario de BNI, escribí al fundador, el Dr. Ivan Misner, para felicitarle y agradecerle. Le dije que lo que él creó no fue simplemente un sistema de negocios, sino una auténtica filosofía de vida y eso es, en esencia, lo que BNI representa para mí: una forma de vivir basada en la ayuda mutua, la colaboración y el crecimiento compartido.

MI historia en BNI comenzó en junio de 2014, cuando asistí por primera vez a una reunión en BNI VLC Fomenta. Han pasado más de diez años desde aquel día y puedo decir sin ninguna duda que BNI ha transformado mi vida. Con el tiempo descubrí que mi verdadera satisfacción no está solo en lo que recibo, sino en lo que puedo dar.

Recuerdo que de joven conocí a una mujer llamada "la Ramoneta", a quien se atribuía el don de curar con sus manos. Ella me dijo una vez que, cuando no ayudaba a nadie, era ella quien enfermaba. Algo parecido siento yo con BNI: cuando no puedo tender la mano a algún compañero, me falta algo, como si no hubiera cumplido con mi propósito.

Ayudar a otros emprendedores, autónomos y empresarios de todo tipo se ha convertido para mí en una necesidad vital. BNI me ha dado la oportunidad de hacerlo a través de una herramienta extraordinaria, que no solo impulsa los negocios, sino que también transforma a las personas. Estoy convencido de que el marketing relacional debería enseñarse en universidades e institutos, porque no es solo una estrategia profesional, sino un camino de crecimiento humano.



# 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



4wanderers  
COLIVING URBANO



✉ natalia@singularstays.com

☎ +34 655 91 13 40

🌐 singularstays.com/inversores/



¿Conectamos?

BNI ESPAÑA CNM



Si quieres compartir tu historia de éxito, escríbenos al correo: [comunicaciones@bniespanacnm.com](mailto: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](mailto:info@bniespanacnm.com)

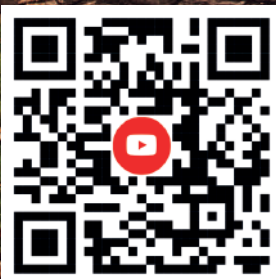
Conéctate:

- BNI España CNM
- bniespanacnm
- BNI España CNM
- BNI España CNM



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

Descubre cómo:



visita **oijón**  
Convention  
Bureau