

DOSIER G.A.I.N.S. · REUNIONES 1 A 1 DE BNI

Javi Polinario

El consultor del empresario saturado

Consultoría estratégica para empresas, especializada en CEOs saturados que quieren que su negocio funcione sin depender constantemente de ellos.

ÍNDICE

01 Sobre mí

02 Sobre mi negocio

03 Cómo me puedes ayudar

04 Cómo te puedo ayudar

05 ¿Hablamos?

Capítulo 01

Sobre mí

Antes que consultor, soy periodista, emprendedor y padre. Esto es lo que me ha traído hasta aquí.

Mi historia

20 años de profesión. Los últimos 6, con Nexalios.

LOS ORÍGENES

Periodista

Empecé en medios de comunicación, cubriendo noticias y elaborando contenidos. Ahí aprendí a preguntar, escuchar y contar las cosas con claridad.

POR MI CUENTA

Comunicación y marketing

Di el salto como autónomo en comunicación corporativa y marketing digital, primero con proyectos de redes sociales y blogs.

NEXALIOS

Jornada y media

Arranqué Nexalios a jornada completa mientras mantenía media jornada como asalariado. ¿Jornada y media cada día? Se puede, pero solo durante un tiempo.

EL PUNTO DE INFLEXIÓN

Dos visitas al hospital

Estuve dos veces en el hospital, por motivos distintos. Las dos veces llegué a la misma conclusión: tenía que delegar. Fue lo mejor que me pudo pasar.

EL APRENDIZAJE

Aprender a delegar

Cambié de mentalidad, me dejé acompañar por una consultora y documenté cada proceso. Hoy mi empresa está sistematizada y ya no depende de mí.

HOY

Consultoría estratégica

Lo que aprendí por el camino es hoy el Método Nexalios™. Reorienté la empresa para ayudar a otros CEOs a dejar de ser imprescindibles antes de que les pase lo mismo.

Por eso hoy ayudo a otros a no vivir así. No hablo de teoría: hablo de algo que he vivido.

Mi perfil G.A.I.N.S.

La metodología de BNI para conocernos de verdad: objetivos, logros, intereses, redes y habilidades.

G

Objetivos · Goals

PROFESIONAL

Que en 2027 el 70 % de mis clientes llegue a través de BNI. Dicho de otra forma: que cada miembro del grupo sepa reconocer a un CEO saturado cuando lo tenga delante.

PERSONAL

Terminar el MBA en Dirección de Empresas. Me quedan seis meses.

A

Logros · Accomplishments

PROFESIONAL

Conseguir que mi propia empresa dejara de depender de mí. Me costó: tuve que cambiar de mentalidad, dejarme acompañar por una consultora y documentar cada proceso.

PERSONAL

Formar una familia con Bea y ser el padre de Gala. Es mi mejor proyecto y la razón por la que defiendo que un CEO también tiene derecho a tener tardes.

I

Intereses · Interests

PROFESIONAL

La dirección estratégica y la organización de empresas: cómo hacer que funcionen con sistemas y no a base del esfuerzo del dueño. Me apasionan el Lean y la neuroproductividad.

PERSONAL

Salvador Dalí, la lectura, los pódcast y el humor absurdo: Nadie sabe nada, La que se avecina, Muertos S.L. y casi cualquier monólogo.

N

Redes · Networks

PROFESIONAL

PIMEC, Empresas de Vanguardia, Federació d'Empresaris del Gran Penedès (FEGP), Col·legi de Periodistes de Catalunya, Asociación Española de Comunicación Científica y BNI BCM Negocis.

En «Cómo te puedo ayudar» te cuento cómo pueden servirte estas redes.

PERSONAL

La Asociación de Familias de Alumnado (AFA) de la guardería Tres Pins, en Les Roquetes (Sant Pere de Ribes).

S

Habilidades · Skills

PROFESIONAL

Saco de la cabeza del CEO lo que solo sabe él y lo convierto en procesos que el equipo puede seguir: es mi oficio de periodista aplicado a la empresa. Y hago fácil lo complicado: doy talleres de inteligencia artificial a personas mayores. Si se lo explico a ellas, se lo explico a tu equipo.

PERSONAL

Investigar y escribir. Soy autor de cuatro libros: dos de divulgación científica y dos de gestión de empresas.

Mi lado personal

Para que la conversación no sea solo de negocios.

Mi pasión	Mi familia: un equipo de tres, con Bea y Gala (2024).
Dónde vivo	En Sant Pere de Ribes, desde hace 42 años. Pero he vivido en Tarragona, Reus, Vilanova i la Geltrú y Arbeca.
Animales	Me encantan, aunque no tengo.

TEMAS PARA ROMPER EL HIELO

Dalí
Algo que casi nadie sabe: tengo más de 200 libros de Dalí o sobre Dalí.

Humor
Si a ti también te hace reír el humor absurdo, ya tenemos tema para un buen rato.

Leer y escuchar
Leo, escucho pódcast y escribo. Divulgar es mi manera de ordenar lo que aprendo.

MI FÓRMULA PARA EL ÉXITO

“No tener miedo. El miedo pone muros a lo que está por venir. También a delegar.”

Capítulo 02

Sobre mi negocio

Qué hago, qué problema resuelvo y para quién trabajo.

¿Qué es Nexalios?

Trabajo con empresarios saturados, personas cuyo negocio funciona, incluso crece, pero que se han convertido en el centro de todo y no saben cómo parar.

Esa dependencia tiene un precio: les quita tiempo para pensar en la empresa y les pasa factura en la salud y en la familia.

Con el Método Nexalios™ les ayudo a salir de la operativa y a delegar procesos y tareas. Así recuperan el tiempo, la libertad y la salud que habían perdido.

SEDE

Sant Pere de Ribes (Barcelona)

ÁMBITO

Toda España

IDIOMAS

Castellano y catalán

EXPERIENCIA

20 años de profesión, 6 con Nexalios

El Método Nexalios™

Un proceso de acompañamiento estratégico para empresarios atrapados en la vorágine del día a día, que sienten que la empresa depende demasiado de ellos.

HOY

- Todo pasa por ellos
- Apagan fuegos a diario
- La empresa depende de su presencia

LO QUE TRABAJAMOS JUNTOS

- Ganar tiempo
- Ordenar el negocio
- Delegar mejor
- Que el equipo gane autonomía

EL RESULTADO

- Vuelven a pensar, decidir y dirigir
- Recuperan tiempo para descansar y cuidarse
- Disfrutan de su vida personal y familiar

Mis servicios

SERVICIO PRINCIPAL

Método Nexalios™

Para que el CEO deje de ser imprescindible en su propia empresa.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Acompañamiento estratégico a emprendedores

Para impulsar un negocio desde cinco palancas:

Ventas · Marketing · Equipo · Dirección · Finanzas

Consultoría estratégica

Como complemento al método, como continuidad para consolidar los resultados.

Marketing y comunicación

Mi origen profesional, disponible como servicio complementario.

Mi perfil TOPS

Mi cliente, el momento en que me necesita, lo que le ofrezco y quién me lo puede acercar.

T

TARGET

Cliente ideal

CEO de pyme con un equipo pequeño. A la empresa le va bien y ha crecido, pero de forma casera: son pocos, lo hacen todo entre todos y él está en el centro, saturado. Y ha decidido que quiere cambiarlo.

O

OCCASION

Momento de activación

Ha llegado a un punto de inflexión en el que siente que no puede seguir así:

- La salud le ha dado un aviso.
- Ha tenido un hijo o una hija y quiere cambiar sus horarios para dedicar tiempo a la familia.
- La empresa crece y se le va de las manos.

P

PRODUCT

Servicio estrella

El Método Nexalios™: acompañamiento estratégico para que el CEO gane orden, claridad y capacidad de dirección. Con menos presión y más margen para crecer. Y, sobre todo, con tiempo para dirigir bien la empresa, para cuidarse y disfrutar de la familia.

S

STRATEGIC PARTNER

Círculo de poder

Gestorías y asesorías fiscales y laborales, corredores de seguros de empresa y comerciales B2B.

Preguntas sobre mi negocio

¿Cómo veo mi negocio dentro de cinco años?

Dedicado solo a consultoría estratégica de alto valor: menos clientes y transformaciones más profundas.

¿Cómo pienso llegar hasta ahí?

Ganando visibilidad, credibilidad y relaciones de confianza. BNI es una pieza clave de ese plan.

MÁS PREGUNTAS

¿Quién ha sido mi mejor cliente y cómo llegó?
Un colegio profesional sanitario. Llegó a través de mi socio.

¿Cómo consigo la mayoría de mis clientes?
Por el boca a boca. Por eso estoy en BNI.

¿De qué sectores son la mayoría de mis contactos?
De servicios profesionales.

¿Intercambiamos contactos?
Encantado. Dime a quién buscas tú.

Testimonios

Tres personas que han trabajado conmigo lo cuentan en vídeo.

José Ramón Paredes
Ver vídeo

Dolors Adamuz
Ver vídeo

David Solans
Ver vídeo

Escanea el código o pulsa el enlace

Capítulo 03

Cómo me puedes ayudar

Qué tipo de referencias busco y cómo reconocerlas en una conversación.

¿A quién busco?

DEBE CUMPLIR DOS CRITERIOS:

1. Un CEO de pyme con un equipo pequeño, cuya empresa ha crecido pero sigue funcionando de manera demasiado dependiente de él.

2. Empieza a reconocer que necesita cambiar su manera de trabajar y de organizar el negocio.

¿Cómo reconocerlo?

Si escuchas alguna de estas frases, piensa en mí.

TODO DEPENDE DE ÉL

«Si yo no estoy, nada funciona.»

«Mi equipo me lo pregunta todo.»

«No me puedo poner enfermo.»

SIN TIEMPO NI VIDA

«¿Vacaciones yo? ¡Sí, hombre!»

«Contesto correos a las once de la noche.»

«Los fines de semana son para ponerme al día.»

EMPRESA ESTANCADA

«Facturamos lo mismo que hace tres años, porque no puedo salir a vender.»

«Tengo mil ideas y no puedo poner ninguna en marcha.»

«He contratado más gente y tengo más trabajo que antes.»

CANSANCIO Y DESEO DE CAMBIO

«No me da la vida.»

«Mi mujer (o mi marido) me mata.»

«Trabajo doce horas.»

«No puedo seguir a este ritmo.»

Cuándo hay encaje

Es una buena referencia si…

- Reconoce que todo depende de él.
- Sabe que así no puede seguir.
- Está abierto a que alguien le ayude.
- Está dispuesto a dedicarle tiempo.

Todavía no es el momento si…

- Aún no ve el problema.
- Cree que es lo normal y que no tiene solución.
- No quiere ayuda externa: prefiere seguir solo.
- Busca algo rápido y barato.

No es una cuestión de buenos o malos clientes, sino de momento. Cuando esa persona esté preparada, estaré encantado de hablar con ella.

Mis conectores ideales

Profesionales que, por su trabajo, tratan a diario con empresarios.

Gestorías y asesorías fiscales · **Asesorías laborales y RR. HH.** · **Corredores de seguros de empresa** · **Comerciales B2B** · Abogados mercantiles · Consultores de otros ámbitos (IT, finanzas, RR. HH.) · Notarios · Asociaciones empresariales y gremios · Implantadores de ERP y CRM · Psicólogos de empresarios

Prioritario

¿Cómo puedes presentarme?

Si te dicen «ya tengo un coach, un consultor o un mentor», puedes responder así:

> Tu coach te ayuda a pensar. Javi te ayuda a soltar. No te da consejos y se va: trabaja contigo, paso a paso, hasta que la empresa funciona sin que tengas que estar en todo. Trabaja paso a paso en tu agenda, tu equipo y tus cuellos de botella, hasta que la empresa avanza sin que tengas que estar en todo. Con un método estudiado y estructurado.

¿CONOCES A UN EMPRESARIO QUE SIEMPRE DICE QUE VA A TOPE? QUIZÁ DEBERÍAMOS HABLAR.

Piensa en la última persona que te dijo “ya quedaremos, que voy a tope”. Esa persona necesita hablar conmigo. Preséntanos.

Capítulo 04

Cómo te puedo ayudar

El networking funciona en las dos direcciones. Esto es lo que yo puedo aportarte.

Ya lo sabes, Givers Gain®, valor nuclear.

01 Te conecto con personas
A través de mi trayectoria y de mis redes, puedo explorar contigo posibles conexiones con personas, empresas y colaboradores.

02 Te aporto una mirada estratégica
Mi experiencia en empresa, comunicación, organización y dirección puede ayudarte a contrastar una idea o a ver una situación desde otro ángulo.

03 Buscamos oportunidades juntos
Compartimos objetivos, identificamos necesidades y exploramos cómo podemos colaborar.

Mis ámbitos de conexión

ÁMBITO PROFESIONAL ACTUAL

- Empresa y emprendimiento
- Comunicación y medios
- Instituciones y entidades
- Asociaciones empresariales y networking
- Marketing

MI EXPERIENCIA ANTERIOR

- Universidad y docencia
- Divulgación y formación
- Investigación y ciencia
- Edición y publicaciones

Son los entornos en los que me muevo. No prometo contactos concretos: exploramos juntos si hay una conexión que tenga sentido.

Mis redes profesionales

Organizaciones de las que formo parte y en las que me relaciono.

PIMEC

Empresas de Vanguardia

Federació d'Empresaris del Gran Penedès (FEGP)

Col·legi de Periodistes de Catalunya

Asociación Española de Comunicación Científica

BNI BCM Negocis
Coordinador de Relaciones Públicas

¿A quién buscas? ¿En qué puedo ayudarte?

Cuéntame qué profesional, empresa, contacto u oportunidad estás buscando a través del formulario de la versión online.

Ir al formulario

Capítulo 05

¿Hablamos?

Reserva una reunión 1 a 1, comparte una oportunidad o, simplemente, sigamos en contacto.

Reserva una reunión 1 a 1
Elige el día y la hora que mejor te vayan en mi agenda online.
Abrir la agenda

Dónde encontrarme

Javi Polinario
Web personal, redes y newsletter

javipolinario.com LinkedIn Instagram X

Nexalios
Web y redes de Nexalios

nexalios.com LinkedIn Instagram Facebook X

Mi perfil en BNI
Perfil público de miembro

BNI

BNI BCM Negocis
Mi grupo en BNI Barcelona Mediterrani

bnibcm.com LinkedIn

Aviso legal y Política de privacidad

Conocernos es el primer paso.

Cada reunión 1 a 1 es una oportunidad para saber a quién buscamos y cómo podemos ayudarnos. Te espero.

javi@nexalios.com