



## Políticas Generales

**El Comité de Membresía de cada grupo tiene la autoridad final relacionada con las Políticas de BNI®. Los Comités de Membresía pueden poner a un miembro de BNI en período de prueba o abrir su clasificación por incumplimiento de las Políticas de Miembros, el Código de Ética o los Valores Fundamentales de BNI.**

1. Solo una persona de cada clasificación de BNI puede unirse a un grupo de BNI. Cada miembro solo puede tener una clasificación de BNI en un grupo de BNI.
2. Los miembros de BNI deben representar su enfoque profesional principal.
3. Los miembros de BNI deben llegar puntuales y permanecer durante todo el tiempo de reunión publicado.
4. Una persona solo puede ser miembro de un capítulo de BNI. Un miembro no puede estar en ningún otro programa en el que los miembros tengan el compromiso de pasar referencias.
5. A un miembro se le permiten tres ausencias en seis meses consecutivos. Si un Miembro no puede asistir, deberá enviar un sustituto y no será considerado como ausencia.
6. Se espera que los miembros participen en el grupo de BNI trayendo referencias y/o visitantes calificados.
7. Los visitantes pueden asistir a las reuniones de un grupo de BNI hasta dos veces.
8. Solo los miembros de BNI que hayan completado el Programa de Éxito para Miembros y los Directores/Directores Consultores de BNI pueden realizar presentaciones principales durante las reuniones de BNI.
9. Los permisos de ausencia son posibles bajo ciertas circunstancias atenuantes (por ejemplo, un problema médico extendido que impide que el miembro trabaje) a discreción del Comité de Membresía.
10. Los miembros que deseen cambiar su clasificación de BNI deben entregar una nueva solicitud de membresía para su aprobación.
11. Todas las listas de miembros de BNI tienen el propósito de dar referencias únicamente. Antes de enviar cualquier comunicación de marketing o solicitud de negocios a Miembros de BNI fuera de su grupo o a Directores/Directores Consultores, el destinatario debe dar su consentimiento. El consentimiento debe ser libre, específico, informado e inequívoco. \*

\* Para mayor información acerca del tratamiento de sus datos personales y de los derechos que puede hacer valer, usted puede tener acceso a nuestro aviso de privacidad completo en el sitio <https://bnimexico.com/es-MX/avisodeprivacidad>.



## Políticas Administrativas

1. Existe una cuota de registro inicial, así como una cuota de membresía que puede ser anual o por dos años. Contacte al Director Ejecutivo o Secretario/Tesorero local para conocer las cantidades y formas de pago de cada Región.
2. BNI puede establecer capítulos en cada ciudad o comunidad con personas interesadas en desarrollar un negocio basado en las referencias. Además, BNI se reserva el derecho de abrir más de un capítulo por comunidad o ciudad donde la demanda de los servicios de BNI se requieran.
3. Las renovaciones de membresía son aceptadas 30 días antes del día límite. Los miembros que no paguen antes del primer día del mes son considerados **tardíos** y les será asignado un cargo extra. Si las cuotas no son pagadas durante los siguientes 15 días el miembro será **dado de baja** de BNI.
4. Las cuotas no son reembolsables. A los miembros que lo soliciten y que su tiempo no utilizado aplique, les será dado un certificado de crédito por el tiempo restante, y que podrá ser utilizado una vez que se reintegre a un capítulo.
5. Las cuotas no son transferibles de una persona a otra a menos que pertenezcan a la misma compañía.
6. BNI es un servicio de mercadotecnia ofrecido por BNI Enterprises, Inc. BNI o cualquiera de sus franquicias se reservan el derecho de discontinuar la participación de un miembro en este programa.
7. Un miembro que solicite una transferencia a un nuevo capítulo, deberá llenar otra solicitud para que la revise el Comité de Membresías del nuevo capítulo. Además, si al miembro le quedan menos de 6 meses de membresía, deberá hacer un pago de renovación. En caso de que tenga 6 meses o más de membresía, no se requerirá una inversión adicional. Una vez aceptado en el nuevo capítulo, el crédito del capítulo anterior será tomado en cuenta en su nueva membresía, así como el tiempo de renovación, si aplica.



## Lineamientos del Programa

Los Lineamientos del Programa no son políticas sino prácticas recomendadas que permiten que el capítulo funcione de manera más efectiva.

### VISITA A LOS CAPÍTULOS

- Los miembros que estén de visita en otros capítulos deben anunciar que pertenecen a otro capítulo.
- Los miembros visitantes deben evitar generar competencia con un miembro de ese capítulo.
- El capítulo debe tener cuidado al dar referencias a personas que no conocen, incluyendo los miembros visitantes.
- Los miembros visitantes deben pagar su acceso, según aplique.
- Antes de visitar otro capítulo, es una buena práctica, que el miembro visitante llame al Presidente de dicho capítulo para avisarle.
- Un miembro visitante debe apegarse a los mismos términos que un visitante normal, es decir, no más de dos asistencias.

### AUSENCIAS Y RETARDOS

- Las ausencias y retardos significan menos negocios para los miembros, por lo tanto, el Comité de Membresías de un capítulo puede enviar advertencias a los miembros que constantemente llegan tarde o se van temprano. Si el problema continúa, el Comité de Membresías puede decidir abrir la clasificación de dicho miembro.

### PROGRAMA DE SUSTITUTOS

- Entre la gente que puede ser considerada como sustitutos se incluye a tus clientes, pacientes, amigos, familiares y empleados.
- El propósito principal para un sustituto es representar a un miembro de BNI. BNI recomienda el mínimo uso de sustitutos. Sin embargo, un miembro puede utilizar un sustituto un máximo de tres veces en un período de seis meses.
- El capítulo debe estar enterado de que un sustituto irá a la reunión. El Anfitrión debe estar ahí para recibir al sustituto y darle la bienvenida a la reunión.
- Un sustituto NO es miembro del capítulo, así que no cuenta con los mismos beneficios que el titular de la membresía.

### MERCADOTECNIA DE MULTINIVEL

- Los miembros de BNI que pertenezcan a grupos de mercadotecnia de multinivel deben representar sus productos y servicios en BNI, no la oportunidad de negocios de sus empresas.