

Políticas Administrativas

- 1) Existe una matrícula inicial. Las cuotas se pagan anualmente. Habla con el Secretario/Tesorero para conocer los importes. Las cuotas pueden pagarse mediante transferencia bancaria (consulta con tu Oficina Regional para otros métodos de pago).
- 2) BNI® puede crear grupos en cualquier ciudad o población en la que haya personas interesadas en desarrollar negocio basado en el intercambio de referencias. Además, BNI® se reserva el derecho de abrir más de un grupo por ciudad o población en donde se soliciten los servicios de BNI®.
- 3) Las cuotas de participación se pueden pagar 30 días antes de la fecha de renovación. Se considerará pago atrasado para aquellos miembros que no hayan pagado el primer día del mes de su renovación y se les aplicará una tasa por retraso*. Si las cuotas siguen impagadas 15 días, BNI dará de baja al miembro.
- 4) Las cuotas no son reembolsables. Se concederá un certificado de crédito por el período de tiempo no disfrutado, a aquellos miembros ejemplares que lo soliciten.
- 5) Las cuotas no pueden transferirse a otra persona a menos que sean de la misma empresa.
- 6) BNI® tiene una política estricta sobre la devolución de pagos. Un miembro tiene tres días hábiles para contactar con su Oficina Regional de BNI® y resolver el asunto. Cualquier devolución no resuelta en ese plazo pasará al departamento de cobros. A toda devolución se le aplicará una tasa de devolución mínima de 25€. En caso de una segunda devolución, ese miembro será dado de baja inmediatamente.
- 7) BNI® es un servicio de marketing proporcionado por BNI Global, LLC. BNI® o cualquiera de sus franquiciados se reservan el derecho de suspender la participación de un miembro en este programa.
- 8) Un miembro que solicite un traslado de su grupo actual a otro deberá cumplimentar y presentar una nueva candidatura como miembro al Comité de Miembros del nuevo grupo. Además, si dispone de menos de 12 meses de membresía pagada, deberá efectuar un pago por renovación. Si, por el contrario, tiene 12 o más meses de membresía pagada, no será necesario hacer ningún pago adicional. Tras ser aceptado en el nuevo grupo, se añadirá a esta nueva membresía el crédito existente del grupo anterior, así como la fecha de renovación, si procede.

*En España, la tasa es de 50€ más IVA

Directrices del Programa

- ~ Las Directrices del Programa no son políticas, sino prácticas recomendadas que permiten a los grupos funcionar de manera más fluida y eficaz.

Visita a Grupos

- ~ Los miembros que visitan un grupo deberían identificarse como miembros de otro grupo.
- ~ Los miembros de visita no deben hacer ni decir nada en competencia con un miembro de ese grupo.
- ~ El grupo debe tener cuidado a la hora de dar referencias a personas que no conoce, aunque sean miembros de visita.
- ~ Los miembros de visita deberían pagar su tasa de reunión.
- ~ El miembro de visita debería llamar previamente al Presidente de ese grupo, antes de visitarlo.
- ~ Los miembros de visita se atienen a las mismas políticas de visita que los no-miembros, no más de dos visitas.

Ausencias y Retrasos

- ~ Las ausencias y retrasos se traducen en menos negocio para los miembros; por tanto, el Comité de Miembros puede dar avisos a aquellos miembros que constantemente llegan tarde o se marchan antes. Si el problema persiste, podrá abrirse la categoría profesional de dicho miembro.

Programa de Sustitutos

- ~ Los sustitutos potenciales podrían ser: clientes, amigos, familiares o empleados.
- ~ El propósito principal de un sustituto es representar a un miembro de BNI®. BNI® recomienda usar un sustituto lo menos posible. No obstante, un miembro puede usar sustitutos hasta tres veces en un período de seis meses.
- ~ Los miembros deben avisar al grupo de que asistirá un sustituto a fin de que el Anfitrión de invitados esté al tanto para recibirle y darle la bienvenida.

Actividad Representada

- ~ Los miembros aceptan representar únicamente aquella categoría profesional aprobada por el Comité de Miembros.
- ~ Los miembros de BNI® que representan empresas de marketing multinivel, ofrecerán en BNI® sus productos y servicios y no el elemento de oportunidad de negocio de sus empresas.



Políticas para Miembros

Bienvenido/a a BNI®

Esta información es de vital importancia para todos los miembros de BNI®. Te animamos a revisarla con detenimiento y a leer la sección de políticas.

La Filosofía de BNI

El éxito en BNI implica ser un miembro positivo y solidario de una organización basada en la ayuda mutua. Esto supone compromiso para con tus compañeros y para con la filosofía Givers Gain®: Al dar negocio a otros, obtendrás negocio a cambio.

Misión

Nuestra misión es ayudar a los miembros a hacer crecer sus empresas mediante un programa de marketing por referencia estructurado, positivo y profesional, que les permita desarrollar relaciones significativas y duraderas con profesionales de calidad.



Código de Ética

- 1) Proporcionaré la calidad de servicio según el precio presupuestado.
- 2) Seré sincero con los miembros y con sus contactos referenciados.
- 3) Fomentaré la buena voluntad y la confianza con los miembros y con sus contactos referenciados.
- 4) Me comprometo a hacer seguimiento de las referencias recibidas.
- 5) Mostraré una actitud positiva y solidaria.
- 6) Estaré a la altura de las normas éticas de mi profesión.

Las normas profesionales descritas en el código formal de conducta de cualquier profesión prevalecen sobre las arriba mencionadas.

Políticas Generales

- 1) Sólo puede unirse a un grupo de BNI® **una persona por cada categoría profesional**. La autoridad final con respecto a conflictos de categoría pertenece al Comité de Miembros de cada grupo.
- 2) Los miembros deben representar su actividad **principal**, no una ocupación a tiempo parcial.
- 3) Las reuniones semanales duran 90 minutos. Los miembros han de llegar puntuales y quedarse durante toda la reunión.
- 4) Un miembro no puede estar en un segundo grupo de BNI®, ni en cualquier otro grupo que permita solamente una persona por profesión y cuyo propósito principal sea el intercambio de referencias, ya que se reduciría notablemente su compromiso para con los miembros del grupo. **Los Comités de Miembros deben aplicar esta política.**
- 5) **La asistencia es fundamental para el grupo.** Si un miembro no puede asistir, puede enviar un sustituto a la reunión (que no sea miembro de su grupo). Esto no contará como ausencia. Un miembro tiene permitidas tres ausencias en cualquier período de seis meses. Si excede esa cantidad, su categoría profesional quedará abierta por el Comité de Miembros.

- 6) Se pide a los miembros que aporten a su grupo de BNI® referencias cualificadas y/o invitados. Los grupos pueden establecer un requisito mínimo de referencias y/o invitados para mantener la membresía.
- 7) Los invitados pueden asistir a las reuniones de grupo hasta en dos ocasiones.
- 8) Los ponentes deben llevar un premio. Solo pueden optar a él aquellos miembros que hayan aportado invitados o referencias.
- 9) **No hay excedencias salvo por baja médica.** Un miembro puede contar con hasta ocho semanas de baja médica con la aprobación previa del Comité de Miembros, **si tiene pagada la cuota** de ese período de tiempo y se esfuerza por que haya alguien "en su lugar" en su ausencia.
- 10) Es obligación de un miembro hacer saber al Comité de Miembros de su grupo que un invitado "que presenta candidatura entra en conflicto de alguna manera con su categoría profesional". Esto debería hacerse **antes** de que se le acepte como miembro. En caso contrario, el Comité de Miembros "dará por supuesto el consentimiento".
- 11) Los miembros que deseen cambiar su categoría profesional deben presentar una nueva candidatura y que el Comité de Miembros autorice dicho cambio de categoría profesional.
- 12) Si surgen problemas con un miembro, queda a exclusivo criterio del Comité de Miembros someterle a un período de prueba con respecto a sus prácticas comerciales o a su compromiso hacia el grupo.
- 13) Se puede abrir la categoría de un miembro por incumplimiento de las políticas y/o el código de ética de BNI®. Esto es responsabilidad del Comité de Miembros del grupo o, en su defecto, del Equipo de Liderazgo
- 14) Si los integrantes del Equipo de Liderazgo cumplen todas sus responsabilidades durante su mandato, recibirán como contraprestación la exención de sus cuotas mientras permanezcan en el Equipo de Liderazgo. Para asumir el cargo, deben aceptar los términos expresados en el Acuerdo de Equipos de Liderazgo y **deben** realizar previamente la formación correspondiente.

- 15) En ausencia de un Comité de Miembros, el Equipo de Liderazgo puede actuar en su lugar hasta que se constituya uno.
- 16) Cualquier listado de miembros de BNI® tiene como objeto "dar" referencias, no promocionarse (vía e-mail, correo directo o por cualquier otro medio) a miembros o Directores de BNI® sin su autorización previa.
- 17) Todo nuevo miembro debe asistir a la formación Programa de Éxito para Miembros (PEM) de su región en los primeros 60 días tras su presentación. Solo entonces se le podrá añadir a la "rotación de ponentes" del grupo. No asistir a la formación PEM en los primeros 60 días tras haber sido presentado al grupo supondrá la apertura de su categoría por parte del Comité de Miembros.
- 18) Las políticas están sujetas a cambio. Cualquier propuesta de cambio en las políticas ha de ser revisada previamente por la Junta de Consejeros
- 19) Además de los materiales impresos de BNI® existentes, no se permite a los miembros el uso de la Propiedad Intelectual de BNI® (p.ej. logos, marcas registradas, nombres, lemas, materiales con derechos registrados, etc.) para fabricar, distribuir, vender, comercializar o promocionar cualquier producto o servicio, ni ningún otro uso de la Propiedad Intelectual de BNI® sin autorización previa por escrito de la Oficina Central de BNI® o de la Oficina Nacional correspondiente. Los miembros se comprometen a cumplir las Normas de Marca de BNI® en cualquier uso autorizado.

Junta Internacional de Consejeros

Existe una **Junta Internacional de Consejeros** para abordar cuestiones sobre políticas relacionadas con BNI®.

La **Junta Internacional de Consejeros** se compone de miembros (como tú) de distintos grupos de BNI®.

El propósito de la Junta es garantizar una comunicación abierta entre los miembros y la Oficina Central de BNI®. Si hay algún tema o cuestión que quisieras que la **Junta Internacional de Consejeros** abordase, contacta con tu Director Regional o Ejecutivo para más información.