

PROGRAMA DE COLABORACIÓN

Hogar Anual

Versión final

Todo tu hogar, una sola cuota anual.

Una red basada en confianza local, resultados verificables y acompañamiento responsable.

Documento de trabajo para la oficina central, asesores, socios y equipo jurídico.

1. Principio general

El programa de colaboración de Hogar Anual se basa en el resultado personal, la transparencia, la calidad del trabajo y una meritocracia estricta.

Cada participante recibe una remuneración únicamente por los clientes que haya incorporado personalmente.

El programa excluye expresamente:

- pagos por captar a otros colaboradores;
- comisiones multinivel;
- líneas descendentes;
- ingresos generados por clientes ajenos;
- cuotas de acceso;
- venta de categorías o estatus;
- monopolios territoriales;
- concesión automática de una categoría profesional.

Cuanto mayor sea el resultado personal acreditado, mayor será la categoría del participante y el porcentaje de remuneración anual aplicable a toda su propia cartera de clientes.

Cliente real - contrato real - pago real - remuneración real.

2. Estructura del programa

El programa contempla cuatro categorías:

1. Prescriptor de Hogar Anual;
2. Candidato Comercial;
3. Asesor Comercial Certificado de Hogar Anual;
4. Socio de Hogar Anual.

Estas denominaciones reflejan una progresión profesional clara: desde una recomendación ocasional hasta una colaboración estable basada en resultados verificables y en la calidad del servicio prestado.

3. Prescriptor de Hogar Anual

El Prescriptor es una persona que recomienda Hogar Anual de forma ocasional, pero que no pretende desarrollar una actividad profesional permanente dentro del programa.

Puede ser:

- un cliente actual;
- un familiar de un cliente;
- un conocido o vecino;
- un residente de la zona;
- un propietario de un inmueble;
- cualquier persona que recomiende Hogar Anual dentro de su entorno.

Remuneración del Prescriptor

200 euros por cada cliente incorporado personalmente y dado de alta de forma efectiva.

El Prescriptor no recibe:

- un porcentaje sobre las renovaciones anuales;
- una categoría profesional;

- derechos sobre una cartera profesional de clientes;
- derecho de sucesión;
- acceso al área profesional;
- facultad para presentarse como representante certificado de Hogar Anual.

No existe un objetivo anual mínimo. Si el Prescriptor desea convertir esta colaboración en una actividad profesional, puede solicitar el alta como Candidato Comercial.

4. Candidato Comercial

El Candidato Comercial es una persona que desea convertirse en Asesor Comercial Certificado y que ha comenzado a formar su propia cartera de clientes.

Condiciones de actuación

El Candidato:

- se registra en el programa;
- acepta sus normas;
- recibe los materiales iniciales;
- estudia el producto;
- incorpora a sus primeros clientes;
- se prepara para la certificación.

El Candidato recibe 200 euros por cada cliente dado de alta de forma efectiva.

Hasta obtener la certificación, el Candidato:

- no recibe remuneración anual sobre las renovaciones;
- no puede presentarse como Asesor Comercial Certificado;
- no dispone de categoría profesional;
- no tiene derecho de sucesión.

Los primeros doce clientes

Para acceder al proceso de certificación, el Candidato debe incorporar personalmente al menos 12 clientes computables.

Estos doce clientes se integran en su futura cartera propia. Hasta la certificación no se devenga remuneración anual por sus renovaciones.

Una vez superada la certificación, el porcentaje del 3 % se aplicará a todas las renovaciones futuras efectivamente abonadas de dicha cartera, incluidos los primeros doce clientes. No se realizarán pagos retroactivos por periodos anteriores a la certificación.

5. Requisitos para que un cliente sea computable

Un cliente solo se contabiliza a efectos de los objetivos del programa cuando se cumplen todas las condiciones siguientes:

- el contrato ha sido formalizado;
- el paquete anual ha sido pagado;
- ha finalizado el periodo legal de desistimiento;
- los servicios han sido activados;
- el pago no ha sido devuelto;
- el contrato no ha sido resuelto como consecuencia de una infracción imputable al participante;
- el cliente no es ficticio;

- la documentación es correcta;
- no existen indicios de manipulación ni de alta duplicada del mismo cliente.

La decisión definitiva sobre el cómputo de un cliente corresponde a la oficina central de Hogar Anual.

6. Certificación

Después de incorporar a sus primeros doce clientes, el Candidato puede acceder al proceso de certificación.

La certificación es gestionada exclusivamente por la oficina central de Hogar Anual e incluye:

- conocimiento del producto;
- estructura de los paquetes anuales;
- reglas de cálculo de la electricidad;
- límites del paquete energético anual;
- gestión de documentación;
- protección de datos personales;
- estándares de comunicación con el cliente;
- prohibición de promesas falsas o no acreditadas;
- normas de acompañamiento al cliente;
- análisis de la calidad de las primeras doce altas;
- revisión de reclamaciones y observaciones.

El certificado no se concede automáticamente por alcanzar un número determinado de clientes.

La oficina central también valora:

- la calidad de la documentación;
- la exactitud de la información facilitada;
- el cumplimiento de los estándares de marca;
- la ausencia de infracciones graves;
- la ausencia de reclamaciones críticas confirmadas;
- la capacidad del participante para acompañar adecuadamente su propia cartera.

7. Asesor Comercial Certificado de Hogar Anual

Esta es la categoría profesional ordinaria del programa.

Condiciones de acceso

Para obtenerla es necesario:

- incorporar personalmente al menos 12 clientes computables;
- superar la certificación;
- no tener reclamaciones graves confirmadas;
- formalizar el contrato correspondiente con Hogar Anual;
- cumplir los estándares profesionales de la compañía.

Remuneración

Remuneración única

200 euros por cada nuevo cliente.

Remuneración anual

3 % sobre la base neta de cálculo de cada renovación efectivamente abonada de su propia cartera de clientes.

La remuneración anual se aplica a todos los clientes propios que permanezcan activos, incluidos los primeros doce, una vez obtenida la certificación. El porcentaje se aplica únicamente a renovaciones futuras.

Base neta de cálculo

El porcentaje se calcula exclusivamente sobre el importe neto definido en el contrato. Quedan excluidos:

- el impuesto sobre el valor añadido;
- otros impuestos;
- tasas públicas;
- cargos regulados;
- importes repercutidos a proveedores;
- el coste de equipos, cuando el contrato lo excluya;
- importes devueltos;
- deudas;
- servicios no abonados;
- cualquier otro concepto expresamente excluido del cálculo contractual.

Objetivo anual

El Asesor debe incorporar personalmente al menos 12 clientes computables durante los últimos doce meses.

El umbral es estricto:

- 12 clientes: se mantiene la categoría;
- 11 clientes: se pierde la categoría.

Tras la pérdida de la categoría:

- se suspende el derecho al porcentaje del 3 %;
- las renovaciones futuras no generan remuneración hasta recuperar la categoría;
- las cantidades ya abonadas no se recalculan;
- el participante puede volver a cumplir los requisitos y someterse a una nueva confirmación de la oficina central.

8. Socio de Hogar Anual

El Socio es la categoría profesional superior del programa.

Es una persona que ha demostrado su capacidad para incorporar, de forma personal y sistemática, un volumen relevante de clientes de calidad.

El Socio:

- no dirige a otros participantes;
- no certifica a otras personas;
- no recibe ingresos por carteras ajenas;
- no obtiene exclusividad sobre una ciudad o zona;
- no puede limitar la actividad de otros participantes.

Su categoría superior se basa exclusivamente en su resultado personal y en la calidad de su trabajo.

Condiciones de acceso

Para obtener la categoría de Socio es necesario:

- disponer de una certificación vigente de Hogar Anual;
- cumplir todos los requisitos del Asesor Comercial Certificado;

- incorporar personalmente al menos 60 clientes computables durante los últimos doce meses;
- no tener reclamaciones graves confirmadas;
- cumplir todos los estándares de calidad;
- superar una revisión adicional de la oficina central.

Remuneración

Remuneración única

200 euros por cada nuevo cliente.

Remuneración anual

7 % sobre la base neta de cálculo de cada renovación efectivamente abonada de toda su cartera propia y activa.

El porcentaje superior se aplica:

- a todos los clientes propios activos;
- también a los clientes incorporados antes de obtener la categoría;
- a las renovaciones futuras posteriores a la confirmación oficial de la categoría;
- sin recalcular las comisiones abonadas anteriormente.

Objetivo anual estricto

El Socio debe incorporar personalmente al menos 60 clientes computables durante los últimos doce meses.

El umbral es absoluto:

- 60 clientes: categoría de Socio y porcentaje del 7 %;
- 59 clientes: regreso a la categoría de Asesor Comercial Certificado y porcentaje del 3 %.

No se contemplan periodos de gracia, umbrales flexibles ni excepciones.

Cuando el resultado desciende a 59 clientes:

- se pierde la categoría de Socio;
- el participante pasa a ser Asesor Comercial Certificado;
- las renovaciones futuras se remuneran al 3 %;
- las cantidades ya abonadas no se recalculan;
- el derecho de sucesión queda suspendido o extinguido conforme al contrato.

Al volver a alcanzar 60 clientes, la oficina central puede restablecer la categoría de Socio y el porcentaje del 7 %.

9. Derecho de sucesión

El derecho de sucesión se reserva exclusivamente al Socio de Hogar Anual.

El Prescriptor, el Candidato y el Asesor Comercial Certificado no disponen de este derecho.

Qué se transmite

Los clientes no son propiedad del Socio. La relación contractual, la gestión de los contratos y el tratamiento de los datos personales corresponden a Hogar Anual.

Lo que puede transmitirse al sucesor es el derecho contractual a percibir la remuneración vinculada a la cartera asignada, siempre que se cumplan las condiciones del programa.

Designación del sucesor

El Socio puede designar previamente a una sola persona como sucesor. Puede tratarse de:

- su cónyuge;
- un hijo o una hija;
- otro heredero;
- otra persona aceptada previamente por la compañía.

La designación se registra en el área profesional y en el contrato correspondiente.

Requisitos del sucesor

El sucesor debe:

- acreditar su identidad;
- acreditar el fundamento legal de la sucesión;
- realizar la formación;
- superar la certificación;
- aceptar las normas del programa;
- formalizar el contrato correspondiente;
- continuar el acompañamiento de la cartera;
- cumplir los estándares de calidad.

Porcentaje aplicable al sucesor

La categoría de Socio y el porcentaje del 7 % no se transmiten automáticamente.

Después de la certificación, el sucesor percibe el porcentaje correspondiente a su propia categoría:

- si cumple el objetivo de 12 clientes: 3 %;
- si cumple el objetivo de 60 clientes: 7 %.

El contrato específico podrá establecer un régimen transitorio para la remuneración de la cartera objeto de sucesión.

Pérdida del derecho de sucesión

El derecho puede perderse cuando:

- el Socio pierde su categoría;
- el sucesor rechaza la participación;
- el sucesor no supera la certificación;
- el sucesor incumple las normas;
- no se aporta la documentación necesaria;
- el contrato se resuelve por infracciones graves.

10. Gestión centralizada de categorías

Solo la oficina central de Hogar Anual está facultada para:

- registrar candidatos;
- decidir si un cliente es computable;
- gestionar la certificación;
- emitir certificados;
- conceder la categoría de Asesor;
- conceder la categoría de Socio;
- determinar el porcentaje aplicable;

- modificar una categoría;
- examinar reclamaciones;
- suspender pagos;
- retirar certificados;
- aprobar al sucesor;
- resolver disputas sobre la atribución de un cliente.

Ningún participante puede designar ni certificar por su cuenta a otros colaboradores.

11. Control de calidad

El número de clientes es una condición necesaria, pero no suficiente, para mantener una categoría profesional.

La compañía controla:

- la veracidad de la información;
- la calidad de la documentación;
- la corrección de las promesas realizadas;
- la explicación adecuada del paquete eléctrico;
- el cumplimiento de las normas de protección de datos;
- la calidad del acompañamiento;
- el número de cancelaciones;
- el número de reclamaciones confirmadas;
- la gravedad de las infracciones;
- la repetición de errores.

12. Reclamaciones e infracciones

Cada reclamación queda registrada y es analizada por la oficina central.

La mera presentación de una reclamación no implica responsabilidad automática.

La compañía determina:

- si la reclamación está acreditada;
- si la infracción deriva de la actuación del participante;
- si se ha causado un perjuicio;
- si se trata de un hecho aislado;
- si existió intencionalidad;
- si hubo advertencias anteriores.

Infracciones leves

Ejemplos:

- retraso en la respuesta;
- error organizativo aislado;
- inexactitud sin consecuencias graves.

Posibles medidas:

- advertencia;
- formación adicional;
- corrección obligatoria del error.

Infracciones graves

Ejemplos:

- explicación incorrecta de las condiciones;

- errores repetidos en la documentación;
- falta sistemática de acompañamiento;
- varias reclamaciones confirmadas.

Posibles medidas:

- suspensión de la categoría;
- reducción del porcentaje;
- paso de Socio a Asesor;
- nueva certificación;
- suspensión temporal de pagos.

Infracciones críticas

Ejemplos:

- engaño al cliente;
- falsificación de documentos;
- uso ilícito de datos personales;
- recepción de dinero del cliente en una cuenta personal;
- presión sobre una persona mayor o vulnerable;
- promesa consciente de condiciones inexistentes;
- incumplimientos sistemáticos después de haber recibido advertencias.

Posibles medidas:

- pérdida inmediata de la categoría;
- retirada del certificado;
- resolución del contrato;
- cancelación de pagos futuros;
- pérdida del derecho de sucesión;
- remisión de los hechos al departamento jurídico o a las autoridades competentes.

Una sola infracción crítica confirmada puede ser suficiente para finalizar completamente la relación de colaboración.

13. Lógica económica

Prescriptor

La remuneración se compone únicamente de pagos únicos:

número de nuevos clientes x 200 euros.

Candidato Comercial

La remuneración se compone únicamente de pagos únicos:

número de nuevos clientes x 200 euros.

No existe remuneración anual antes de la certificación.

Asesor Comercial Certificado

La remuneración se compone de dos partes:

número de nuevos clientes x 200 euros + 3 % de la base neta de todas las renovaciones abonadas.

Socio de Hogar Anual

La remuneración se compone de dos partes:

número de nuevos clientes x 200 euros + 7 % de la base neta de todas las renovaciones abonadas.

14. Tabla final de categorías

Indicador	Prescriptor	Candidato Comercial	Asesor Comercial Certificado	Socio de Hogar Anual
Quién es	Persona que recomienda Hogar Anual de forma ocasional.	Persona que comienza a construir una cartera profesional.	Participante profesional certificado.	Participante de categoría superior con un resultado personal elevado.
Condiciones de acceso	Incorporar al menos un cliente.	Registrarse en el programa y aceptar sus normas.	Incorporar 12 clientes y superar la certificación.	Disponer de certificado e incorporar 60 clientes durante los últimos doce meses.
Objetivo anual	No existe.	Hasta alcanzar 12 clientes.	Al menos 12 clientes.	Al menos 60 clientes.
Carácter del umbral	No procede.	No procede.	11 clientes: pérdida de la categoría.	59 clientes: regreso al 3 %.
Pago único	200 euros por cliente.	200 euros por cliente.	200 euros por cliente.	200 euros por cliente.
Remuneración anual	No existe.	No existe.	3 % de la base neta de las renovaciones abonadas.	7 % de la base neta de las renovaciones abonadas.
Clientes a los que se aplica el porcentaje anual	No procede.	No procede.	Toda la cartera propia activa, incluidos los primeros 12 clientes.	Toda la cartera propia activa, incluidos los clientes incorporados anteriormente.
Inicio de la remuneración anual	No procede.	No procede.	Después de la certificación oficial y solo para renovaciones futuras.	Después de la concesión oficial de la categoría y solo para renovaciones futuras.
Recalculo de pagos anteriores	No.	No.	No se realiza.	No se realiza.
Acceso al área profesional	No.	Acceso limitado.	Sí.	Sí, con acceso ampliado.
Derecho a representar a Hogar Anual	No.	No.	Sí, dentro de los límites del contrato.	Sí, dentro de los límites del contrato.
Derecho a certificar a otras personas	No.	No.	No.	No.
Ingresos por clientes ajenos	No.	No.	No.	No.
Monopolio territorial	No.	No.	No.	No.
Derecho de sucesión	No.	No.	No.	Sí.
Qué se transmite al sucesor	No procede.	No procede.	No procede.	El derecho contractual a la remuneración, no la propiedad sobre los clientes.
Requisitos del sucesor	No procede.	No procede.	No procede.	Formación, certificación, contrato y cumplimiento de estándares.
Transmisión automática del 7 %	No procede.	No procede.	No procede.	No. El porcentaje depende de la categoría propia del sucesor.
Control de calidad	Básico.	Básico.	Obligatorio.	Reforzado.
Efecto de las reclamaciones	Pueden justificar la denegación del pago.	Pueden impedir el acceso a la certificación.	Pueden provocar la pérdida de la categoría.	Pueden provocar la reducción de categoría y la pérdida del derecho de sucesión.
Quién concede la categoría	Oficina central.	Oficina central.	Oficina central.	Oficina central.
Quién retira la categoría	Oficina central.	Oficina central.	Oficina central.	Oficina central.

15. Fórmula final resumida

El Prescriptor recibe 200 euros por cada cliente incorporado y no recibe remuneración anual.

El Candidato Comercial incorpora a los primeros doce clientes, recibe 200 euros por cada uno, pero no cobra un porcentaje hasta superar la certificación.

El Asesor Comercial Certificado que mantiene el objetivo estricto de al menos doce clientes recibe 200 euros por cada nuevo cliente y un 3 % sobre las renovaciones futuras de toda su cartera propia.

El Socio de Hogar Anual que mantiene el objetivo estricto de al menos sesenta clientes recibe 200 euros por cada nuevo cliente, un 7 % sobre las renovaciones futuras de toda su cartera propia y el derecho de sucesión.

Todas las categorías, pagos, certificaciones, reclamaciones y procedimientos de sucesión son gestionados exclusivamente por la oficina central de Hogar Anual.