Guía Táctica de Salida Solar

Operaciones, Leyes y Guiones para Nuevos Representantes

Clasificación:
Entrenando a la Élite.

Unidad operativa de
Elite Recovery.

NotebookLM

La Energía Solar (Lo Que Defendemos)

✓ Paneles funcionando, facturas reducidas, ventas éticas, precios justos.

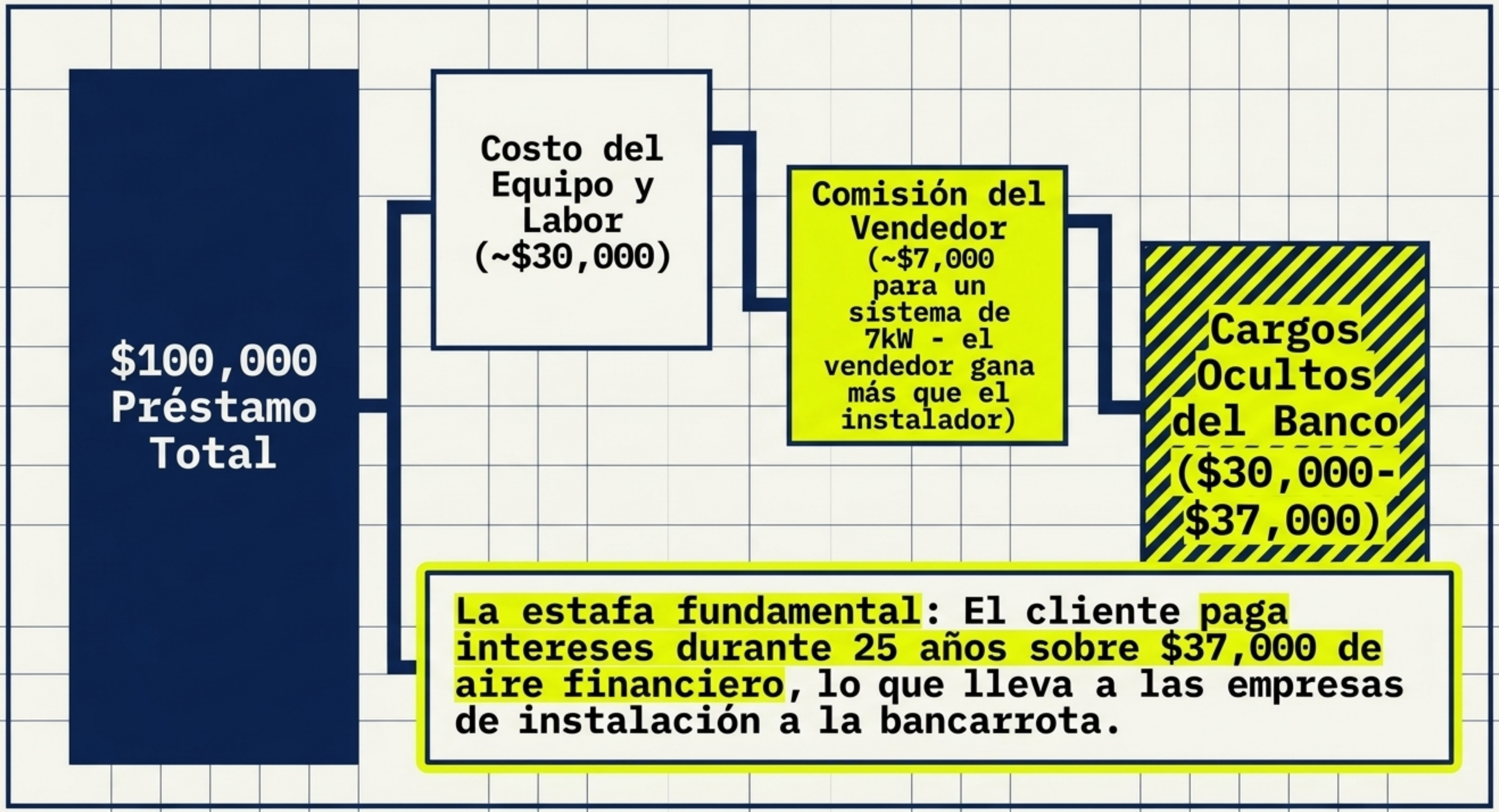
La energía solar es increíble cuando se hace correctamente.

El Modelo de Venta (Lo Que Combatimos)

✗ Cargos ocultos del 30-37%, créditos fiscales tergiversados, firmas bajo presión en un iPad, sistemas que no funcionan.

Nuestro marco operativo: Somos defensores de la energía solar. Somos enemigos del fraude.

NotebookLM


$100,000 Préstamo Total
Costo del Equipo y Labor (~$30,000)
Comisión del Vendedor (~$7,000 para un sistema de 7kW - el vendedor gana más que el instalador)
Cargos Ocultos del Banco ($30,000-$37,000)
La estafa fundamental: El cliente paga intereses durante 25 años sobre $37,000 de aire financiero, lo que lleva a las empresas de instalación a la bancarrota.

NotebookLM

La Mentira:
“El crédito fiscal del 30% es un reembolso garantizado.”

Amortización Falsa:
Pagos de $150 basados en un precio artificial de $70k, asumiendo que el cliente entregará el dinero del gobierno.

El Impacto: El cliente no tenía $30k en responsabilidad fiscal. El banco re-amortiza el préstamo al monto total de $100k.

Firma

Meses 1-18

Mes 19+

El pago salta repentinamente un 60-70% (Ej: $150 → $220). Aquí es cuando el cliente nos llama.

NotebookLM

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO: FILTRADO DE CASOS SOLAR

CASO ACEPTADO (TERRENO DE FRAUDE)

Síntomas: Firma rápida en iPad sin aviso de cancelación separado.

Promesas Falsas: “Factura de luz eliminada”, crédito fiscal vendido como cheque de reembolso.

Vulnerabilidad: Tácticas de alta presión en ancianos o personas que no hablan inglés.

CASO RECHAZADO (NO ES PARA NOSOTROS)

Síntomas: El sistema funciona perfectamente, el cliente solo está molesto porque el instalador quebró.

Motivación Oculta: El cliente simplemente quiere energía solar gratis.

La honestidad es nuestro foso. Si no tienen un caso, dígaselos. Nuestra tasa de éxito del 65-80% depende de filtrar rigurosamente.

NotebookLM

FTC Cooling Off Rule (16 CFR 429)

Concepto: Derecho de rescisión de 3 días para ventas fuera del local.

Apalancamiento: Si la venta fue en un iPad sin dar formularios en papel, la ventana de 3 días [ELECTRIC GREEN HIGHLIGHT: NUNCA] comenzó.

FTC Holder Rule (16 CFR 433)

Concepto: El prestamista hereda las defensas contra el vendedor.

Apalancamiento: El banco no puede lavarse las manos de las mentiras del vendedor.

FCRA / FDCPA

Concepto: Protección de crédito.

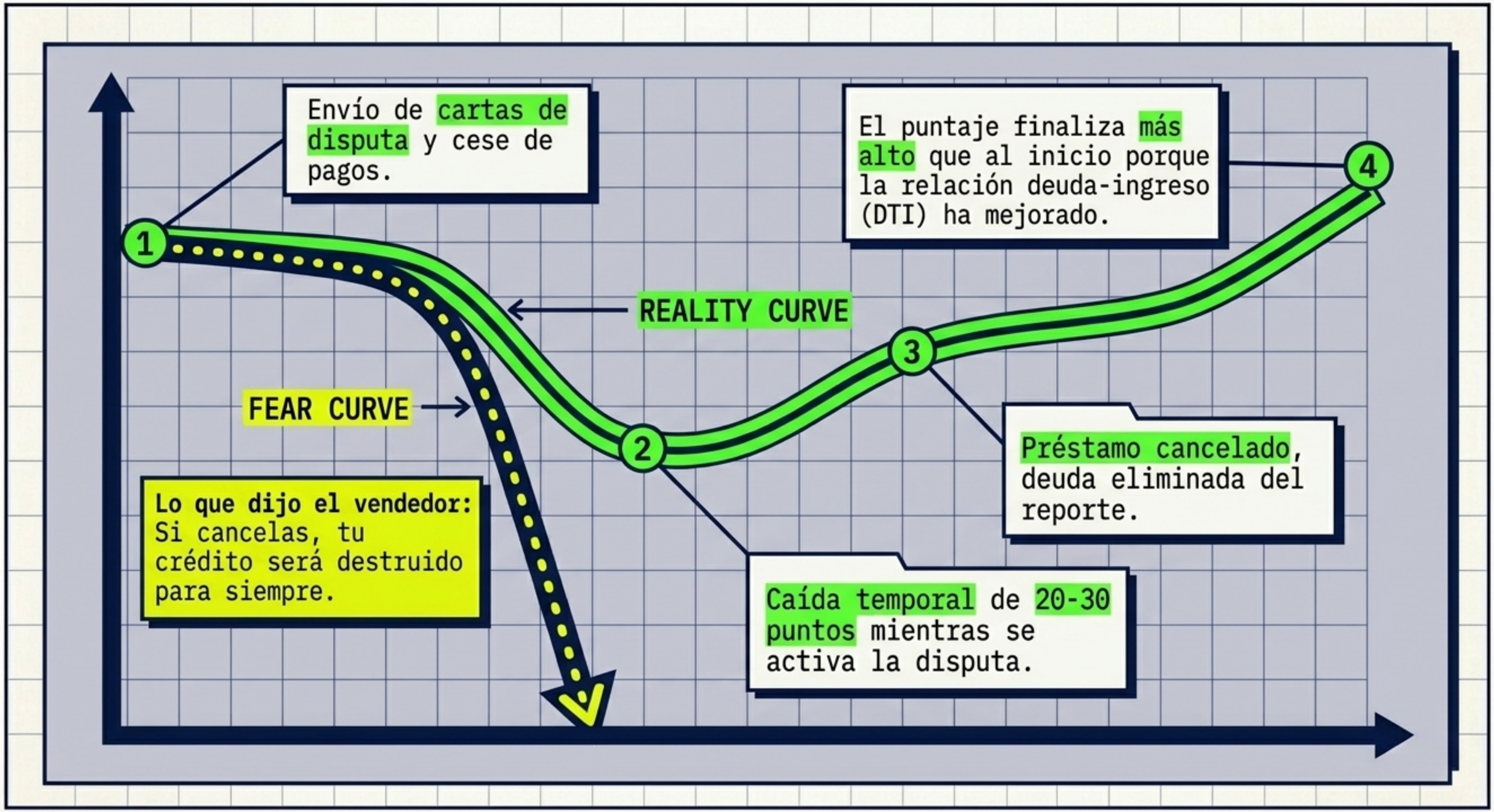
Apalancamiento: Una deuda marcada "en disputa" legalmente pierde peso en los modelos de calificación crediticia.

Leyes Estatales UDAP

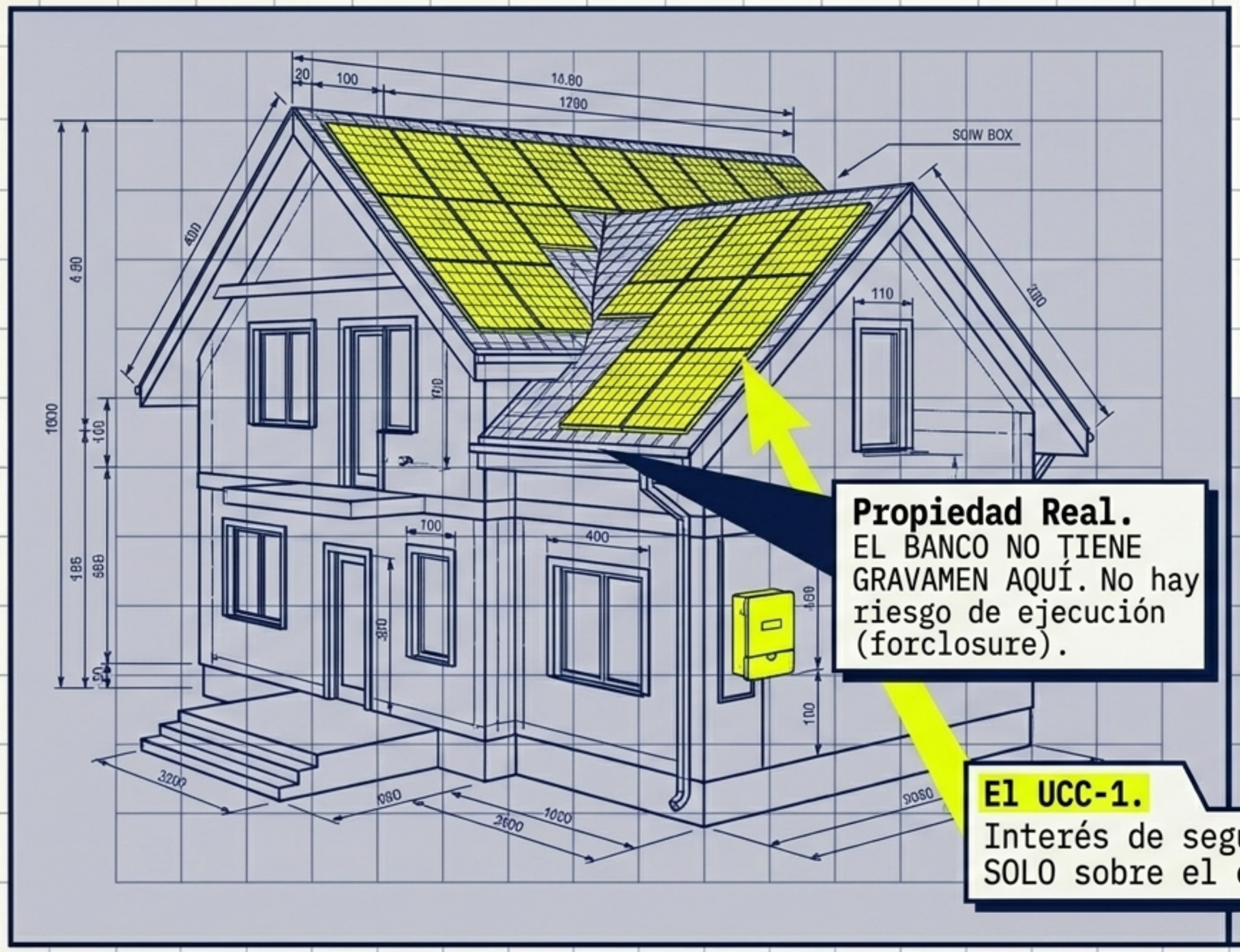
Concepto: Actos injustos y engañosos.

Apalancamiento: Base legal que el Fiscal General de NY ya está utilizando para demandar a la industria.

NotebookLM


Envío de cartas de disputa y cese de pagos.
El puntaje finaliza más alto que al inicio porque la relación deuda-ingreso (DTI) ha mejorado.
1
2
3
4
REALITY CURVE
FEAR CURVE
Lo que dijo el vendedor: Si cancelas, tu crédito será destruido para siempre.
Préstamo cancelado, deuda eliminada del reporte.
Caída temporal de 20-30 puntos mientras se activa la disputa.

NotebookLM



Propiedad Real.
EL BANCO NO TIENE GRAVAMEN AQUÍ. No hay riesgo de ejecución (forclosure).

El UCC-1.
Interés de seguridad SOLO sobre el equipo.

¿Qué pasa si quieren refinanciar la casa?

La mayoría de los prestamistas eliminarán temporalmente el UCC-1 para permitir el refinanciamiento y luego lo volverán a adjuntar.
No es un bloqueo permanente.

No es un bloqueo permanente.

NotebookLM

INICIO DEL PROCESO

Cancelación Total (El Mejor Caso)

Deuda eliminada. El cliente conserva el sistema.
Nota: Garantías de 10 años (SolarEdge/Enphase) aún vigentes.
Reparaciones cuestan ~$150-$500 a precio mayorista.

Reducción del Préstamo (El Más Común)

Corte del 30% al 70% del principal.
El pago mensual se vuelve razonable.
El banco acuerda porque es más barato que litigar.

Litigio (El Más Raro)

El banco se niega a negociar. Vamos a los tribunales.
Reembolso incondicional del 20% de la tarifa de Elite Recovery para ayudar con los costos.

NotebookLM

El Cliente

“Ya firmé el contrato. Creo que estoy atrapado y obligado a pagar.”

El Representante

La Realidad Psicológica

Firmar no es el final de la pelea, es el requisito previo para tener una disputa.

El Guion Verbatim

Entiendo que firmó el contrato. Sin embargo, los contratos son anulables si la formación estuvo viciada. Su firma no lo atrapa si el acuerdo se obtuvo mediante obtuvo mediante tergiversación u ocultando cargos.

NotebookLM

El Cliente

“Llamé a la compañía solar y y me dijeron que puedo cancelar porque mi ventana de 3 días ya expiró.”

El Representante

La Realidad Psicológica

El agente de retención está leyendo un guion, no la ley.

El Guion Verbatim

Ellos están aplicando mal la ley. Según la Regla de Enfriamiento de la FTC (16 CFR 429), la ventana de tres días días no comienza el día que firma. Comienza el día que le entregan un aviso físico. Si le dieron un iPad y ocultaron el aviso, su ventana nunca comenzó.

NotebookLM

El Cliente

“La compañía solar me dijo que el préstamo ya está finalizado y que debo arreglarlo con con el banco.”

El Representante

La Realidad Psicológica

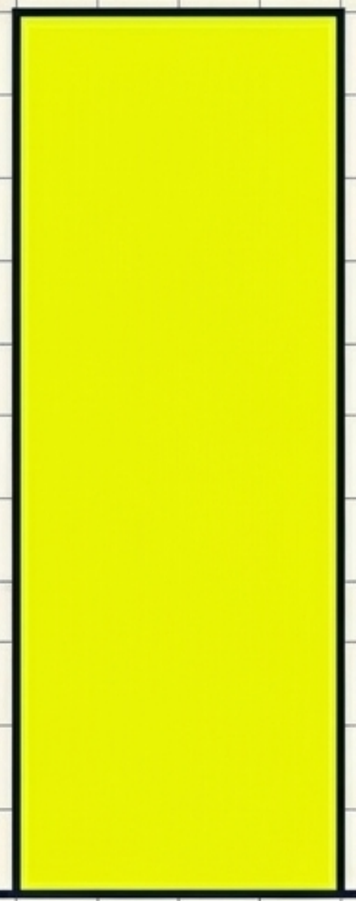
Intento de separar las entidades legalmente, lo cual viola la ley federal.

El Guion Verbatim

Eso es falso. Bajo la ‘Regla Holder’ de la FTC, el prestamista hereda todos los reclamos y defensas que usted tiene contra la compañía solar. Si hubo fraude en la venta, el banco hereda la responsabilidad de ese fraude.

NotebookLM

La Matriz de Valor



Préstamo inicial: $100,000.

Pagos de $187 mensuales durante 25 años.

Costo Real: $56,000+ SOLO en pagos e intereses fraudulentos, además de seguir pagando la factura de luz normal.



Tarifa operativa: $5,000 a $12,000 (la mayoría en el rango inferior).

Plan de pago de 6 meses. Sin verificación de crédito.

El Camino de la Inacción

El Costo de la Solución

Nuestra tarifa es una pequeña fracción de lo que está en juego.
No vendemos un gasto; vendemos el rescate de décadas de deuda.

NotebookLM

Ecosistema de Recuperación

Paso 1: El Representante (Tú)

Admisión y Triage. Filtrar con honestidad, identificar el fraude, asegurar al cliente.

Paso 2: El Equipo Elite

Construcción del Caso. Recopilar documentos, identificar cargos ocultos, organizar la línea de tiempo.

Paso 3: Abogado Interno (20+ años exp)

El Combate de Alto Nivel. Representación a nivel nacional, redactar cartas de demanda, litigar con el banco.

Por qué funciona: Los abogados no hacen llamadas de actualización de una hora. Nosotros sí. Cada parte de la máquina hace lo que mejor sabe hacer.

NotebookLM

Lista de Chequeo Pre-Llamada

- [ ] ¿Estoy recordando que la energía solar es buena, pero el contrato es el enemigo?
- [ ] ¿Estoy escuchando activamente por el 'salto del mes 19' o firmas en iPad?
- [ ] ¿Estoy listo para descalificar honestamente a los que solo buscan paneles gratis?
- [ ] ¿Recuerdo que las amenazas sobre crédito y UCC-1 son tácticas de miedo, no la ley?
- [ ] ¿Tengo los guiones de la FTC (429 y 433) abiertos en mi pantalla?

Conecta tus auriculares. Conoces la ley. Cambia su realidad.

NotebookLM