



El plan de compensación de Agel ha sido aclamado por ser el más innovador de la última década. A continuación se presentan las cuatro formas más importantes de ganar dinero en Agel:

1 Ventas directas

Los integrantes del equipo pueden comprar los productos Agel a precio de mayoreo (\$60) y venderlos al precio sugerido para la venta al público (\$75), recibiendo de ese modo una ganancia inmediata sobre la venta al por menor.

2 Comisiones de inicio rápido (el pedido personal mínimo es de 1 caja)

Minorista	Promotor	Ejecutivo
Patrocine a alguien en el nivel Minorista (\$200) y, sobre su pedido inicial, recibirá:	Patrocine a alguien en el nivel de Promotor (\$600) y, sobre su pedido inicial, recibirá:	Patrocine a alguien en el nivel Ejecutivo (\$1000) y, sobre su pedido inicial, recibirá:
\$35	\$75	\$200

3 Comisiones sobre el volumen de equipo

[basado en el concepto de dos organizaciones]

Gane el 10% mensual sobre el volumen que califique para comisiones (VC) de su organización menor. Las comisiones se pagan en incrementos de 100 VC con un máximo de 250.000 VC por mes (\$25.000)



4 Bono equivalente potenciado (el pedido personal mínimo es de 2 cajas)

Los mángers y niveles superiores ganan un porcentaje de las comisiones sobre el volumen de equipo que hayan recibido los integrantes del mismo hasta el 7mo nivel del árbol del patrocinador. Cada integrante del equipo que usted haya patrocinado personalmente y que esté colocado en cualquier lugar de su organización se considera su 1er nivel. Por lo tanto, cuando un integrante del equipo a quien usted haya patrocinado personalmente, patrocine a otro integrante del equipo, este nuevo integrante se convierte en su 2do nivel y así sucesivamente.

	MÁNAGER	MÁNAGER PRINCIPAL	DIRECTOR	DIRECTOR REGIONAL	DIRECTOR PRINCIPAL	DIRECTOR CORPORATIVO	DIRECTOR DIAMANTE	DIRECTOR DIAMANTE	DIRECTOR DIAMANTE	DIRECTOR DIAMANTE	
REQUISITOS	Mínimo de VC en la organización menor	2,000	4,000	10,000	20,000	40,000	80,000	150,000	250,000	500,000	1,000,000
	Patrocinados personalmente que califiquen como Directores					2 Directores	4 Directores	6 Directores	8 Directores	12 Directores	20 Directores
	1 ^{RO}	25%	25%	25%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	50%
	2 ^{DO}	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
	3 ^{RO}	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
	4 ^{TO}	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
	5 ^{TO}						10%	10%	10%	10%	10%
	6 ^{TO}							10%	10%	10%	10%
	7 ^{MO}									6%	6%

5 Bonificación del automóvil de lujo

Cualquier mes dado en que el integrante del equipo califique como Director Principal o un nivel superior, recibirá la bonificación especificada para el automóvil.

Director Principal	\$ 500 por mes
Director Corporativo	\$ 1000 por mes
Director Diamante	\$ 1500 por mes
Director Doble Diamante	\$ 2000 por mes
Director Triple Diamante	\$ 2500 por mes
Director Cuadruple Diamante	\$ 3000 por mes

6 Cuenta para gastos de viaje

Cualquier mes dado en que el integrante del equipo califique como Director Principal o un nivel superior, recibirá el pago especificado para gastos de viaje.

Director Principal	\$ 500 por mes
Director Corporativo	\$ 1000 por mes
Director Diamante	\$ 1500 por mes
Director Doble Diamante	\$ 2000 por mes
Director Triple Diamante	\$ 2500 por mes
Director Cuadruple Diamante	\$ 3000 por mes

7 Retiro anual de liderazgo

Todos los años se invitará a los Directores Principales y niveles superiores a la convención anual de liderazgo que se llevará a cabo en algún lugar exótico. A fin de reunir los requisitos, deberán calificar como Directores Principales o un nivel superior durante tres meses a lo largo de un año calendario. En base al tipo de viaje y a la sede del evento, cada año habrá diferentes cantidades de dinero asignadas para el viaje según los diferentes niveles de liderazgo.

8 Bono Ejecutivo

El 3% del VC Total se distribuirá entre todos los participantes en el nivel ejecutivo. Este es un bono variable que depende del crecimiento del volumen de las comisiones del equipo de mes a mes. Este bono está sólo a disposición de quienes tengan menos de 40.000 de VC en su organización menor.

Por cada 1.000 de crecimiento del VC en la organización menor = 1 acción.

