



¿Como vendernos?

Documento válido a partir del 01.07.2024

Vender tu vino o bebida espirituosa con la finalidad de que seas incluido en las tres versiones de empaque publicitario “Panamawinepack” (PWP) y “Panamapack” (PP) para luego llegar hasta la mesa de muchos en cualquier parte del planeta, no es una tarea complicada.

El **PWP** o el **PP** llegará como obsequio y agradecimiento a la lealtad del cliente (consumidor final) de nuestro cliente. Al ser un obsequio, asegúrate de que tu producto sea de muy buena calidad para que impacte positivamente en el consumidor y obtengamos de él una calificación positiva y un puntaje a tu favor.

Si representas o eres un proveedor, serio y responsable, interesado no solo en vender el vino sino también en dejarlo promover a través de nuestro empaque publicitario, estamos necesitados de conocerte y hacer negocio contigo.

Si te interesa la idea, haz el favor de seguir estas recomendaciones:

- Analiza bien nuestro sitio web. No es complicado. No tiene mensajes con letras pequeñas ni guarda vicio alguno en su contenido. Es un sitio seguro, hecho en “casa” y representa, de manera sencilla, una herramienta informativa más que de publicidad.
- Antes de suscribir cualquier documento que te obligue con nosotros, checa la totalidad de los compromisos contractuales claramente incluidos en el acuerdo y para ello, revisa y analiza el contrato de suministro que puedes descargar desde este mismo sitio web.
- Si después de revisar y consultar el acuerdo, puedes y te interesa hacer negocio con nosotros, procede a hacer tu propuesta a través del formulario que aparece en este mismo sitio o escríbenos a compras@panamawinepack.com. Sé siempre lo más claro y directo posible. Envía la ficha técnica del producto. Gracias.
- Le sigue el precio del vino ya embotellado. Asegúrate de que sea el mejor y el más adaptado a la realidad del producto, así como del mercado de tu región. Los analizaremos y si nos conviene a todos, haremos negocio.
- Recibida tu propuesta nos contactaremos contigo para atender cualquier duda y afinar detalles hasta lograr una posible negociación entre nosotros.
- De cara a la calidad de la bebida dejamos que sea el proveedor el único responsable de garantizarla. Al fin y al cabo, para poder avanzar en esta modalidad de negocio es necesario contar con una confianza inquebrantable en el productor ya que es este último quien será el único responsable de la calidad de su vino. Nosotros vendemos campañas publicitarias, no somos especialistas en vino, por lo tanto, no vendemos vino.
- Las botellas (**750 ml. en vidrio**) o (**375 ml. y/o 187 ml. en PET**) deben estar identificadas con tu propia marca en la etiqueta.

- Tampoco vamos a regatear el valor de tu trabajo y producto, confiamos en tu percepción, experiencia y buena fe.
- Por último, llegan las condiciones de pago. Nosotros podemos pagar o hacerte pagar por adelantado la totalidad del valor negociado en la contratación o en su defecto cualquier rango intermedio partiendo de un mínimo que equivale a un **TREINTA Y CINCO** por ciento (**35%**) del valor total negociado. Claro está, el proveedor debe suministrarnos **una garantía bancaria** emitida por un banco **AA** de su localidad, independiente del contrato de suministro y a primer requerimiento. (ejemplo: Garantía bancaria **URDG 758**)
- Esta garantía solo se activará cuando el proveedor pueda disponer de un aviso oficial del ejecutivo de cuenta de su banco en el que le informe de la disponibilidad del dinero en su cuenta bancaria luego que se desbloquee la garantía.
- La garantía bancaria **URDG 758** debe ser totalmente independiente del contrato de suministro principal y deberá también aceptar entregas de producto como pago parcial o total de su valor.
- El pago adelantado total o parcial del producto, habiendo sido debidamente garantizado por el banco del proveedor, obedece a nuestro deseo por poder contar con un excelente precio final del producto y así también por la seguridad de suministro continuo.
- El productor contará con un pago de dinero que utilizará no solo para desarrollar y cumplir el programa de entregas que le corresponde como proveedor, sino que también habrá levantado capital de trabajo útil para atender otros asuntos de interés en su negocio.
- Aceptado todo lo anterior puedes solicitar que se realice el contrato de suministro preliminar el cual será suscrito a distancia -vía internet- para luego firmar el definitivo de manera presencial y entre personas jurídicas. Ambos documentos son iguales de cara al fondo y objeto que persiguen. La suscripción del definitivo reemplaza e invalida al preliminar.
- Antes de aceptar y suscribir el contrato, asegúrate de poder cumplir todas las exigencias de contratación claramente especificadas en el cuerpo de cláusulas del documento contrato de suministro.

Gracias por tu tiempo

NOTA DE INTERES: Solo si se te hace difícil o inconveniente entregar una garantía bancaria a primer requerimiento por la razón que fuera, puedes solicitar que se le sustituya por una garantía operativa (**Contrato de Asesoría Administrativa y Financiera – CAAF**) la cual debes contratar por separado y a tu solo costo. Si te interesa, consulta escribiendo a garantias@respaldoswisservices.com