

# Contrato de Servicios

Fecha de Emisión: 15 de mayo de 2023  
Fecha de Vencimiento: 15 de junio de 2023

Del lado de:  
Nombre: Soluciones de IT S.A.  
Email de contacto: contacto@solucionesit.com  
Teléfono de información: +34999887766  
Página web: [www.solucionesit.com](http://www.solucionesit.com)

Para:  
Nombre: Servicios de Marketing SA  
Email de facturación: facturacion@marketingservices.com  
Teléfono: +34911223344  
Dirección: Calle de Marketing 45, Madrid, 28001

## Sección de Servicios Acordados

A continuación, se presentan los productos y servicios que serán proporcionados, junto con su respectiva descripción y costos. La siguiente tabla detalla los servicios acordados:

Descripción de Productos y Servicios	Cantidad	Precio por Unidad (€)	IVA (%)	Monto Total (€)
Desarrollo de Software	1	5,000	21	6,050
Consultoría de Sistemas	5	800	21	4,840
Soporte Técnico	10	300	21	3,630
Subtotal				13,520
IVA				906
Total				14,426

La suma total que es de €14,426 deberá ser cancelada a más tardar 30 días después de la fecha de vencimiento indicada. En caso de incurrir en un retraso de pago, se aplicará una penalización del 5%. Es relevante mencionar que este importe es susceptible a ajustes anuales, lo cual se discutirá en la revisión anual de servicios.

## Información General sobre el Contrato

El presente acuerdo, cuyo ID es IT-2023, se manifiesta teniendo en consideración el alto grado de profesionalismo y calidad que ambas partes manifiestan en sus respectivas áreas de actuación. Se reconoce que la interacción entre Soluciones de IT S.A. y Servicios de Marketing SA tiene un potencial significativo y que la relación podría ampliarse a otras áreas empresariales en el futuro.

Es imperativo que ambos asociados mantengan la comunicación abierta, asegurando una resolución rápida de cualquier discrepancia que potencialmente pueda surgir durante la ejecución del presente contrato. De este modo, se fomentará un ambiente de colaboración y mejora continua.

El resultado esperado de este contrato, además de la entrega de software y servicios acordados, será el fortalecimiento de las capacidades digitales de Servicios de Marketing SA. Tal sinergia no solo aumentará la eficiencia operativa, sino que también posibilitará el desarrollo de nuevas estrategias comerciales que pueden impactar favorablemente en su crecimiento a largo plazo.

---

## Detalles Bancarios

Para facilitar los pagos, a continuación se presentan los detalles bancarios que deben considerarse al momento de realizar la transferencia:

Banco: Banco de España

Número de Cuenta: 123456789

Se recomienda que cualquier transacción sea acompañada de una referencia clara que permita identificar concretamente el pago correspondiente a este contrato, ayudando así a evitar confusiones futuras. Como es práctico en estos casos, se sugiere que se realice un seguimiento semanal de estos pagos hasta que se confirme la recepción.

La comunicación también es clave; en caso de dudas o requerimientos adicionales, se aconseja a Servicios de Marketing SA que se ponga en contacto, ya sea por teléfono o mediante correo electrónico. Siempre estamos disponibles para aclarar cualquier incertidumbre que pueda surgir en relación con este acuerdo.

---

## Cláusulas Adicionales

Además de las estipulaciones y servicios mencionados anteriormente, se resalta la importancia de considerar los términos de renovación contractual. Este acuerdo se extenderá automáticamente por un período adicional de 12 pagos, con una frecuencia de 1 mes para la liquidación de montos debidos, salvo que cualquiera de las partes notifique lo contrario con al menos 30 días de antelación a la fecha de vencimiento original.

Por igual, es esencial mencionar que cualquier cambio en las tasas de impuestos aplicables a los servicios prestados será ajustado automáticamente a los términos aquí acordados. La austeridad en términos de gestión fiscal siempre será una prioridad para Soluciones de IT S.A. y se espera que cada parte maneje sus asuntos tributarios conforme a las normativas vigentes.

Finalmente, esta colaboración tiene el potencial para convertirse en un modelo referencial para futuros contratos entre ambas entidades, lo que plantea una posibilidad favorable de un acuerdo a largo plazo, enriquecido por la experiencia adquirida y los resultados obtenidos durante el presente ejercicio.

La posibilidad de revisiones y encuentros de evaluación será fundamental para asegurar que se cumplan los estándares establecidos y que ambas partes permanezcan alineadas y satisfechas con la evolución del acuerdo.