

Claro. A continuación te entrego un **Contrato Maestro de Prestación de Servicios Estratégicos** redactado en un estilo corporativo. Está pensado como una base profesional para que sustituyas los datos correspondientes y, antes de su uso, lo sometas a revisión legal conforme a la legislación aplicable.

CONTRATO MARCO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS ESTRATÉGICOS

DIRECCIÓN EXTERNA DE PLANEACIÓN DE LA DEMANDA, GESTIÓN DE INVENTARIOS Y OPTIMIZACIÓN DEL NIVEL DE SERVICIO

CONTRATO MARCO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES que celebran por una parte _____, **S.A. de C.V.**, representada en este acto por _____, a quien en lo sucesivo se denominará **"EL CLIENTE"**, y por la otra _____, representada por _____, a quien en lo sucesivo se denominará **"EL CONSULTOR"**, al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara EL CLIENTE

- I. Que es una sociedad legalmente constituida.
 - II. Que requiere mejorar la eficiencia de su cadena de suministro mediante la implementación de procesos de Planeación de la Demanda, Gestión de Inventarios, Planeación de Compras y seguimiento de indicadores estratégicos.
 - III. Que cuenta con facultades suficientes para celebrar el presente contrato.
-

Declara EL CONSULTOR

I. Que cuenta con experiencia comprobada en:

- Supply Chain Management
- Planeación de la Demanda
- Forecasting
- Gestión de Inventarios

- Planeación de Compras
- S&OP
- Nivel de Servicio
- Implementación de KPIs
- Optimización del Capital de Trabajo
- Transformación Operativa
- Gestión del Cambio Organizacional

II. Que ha implementado metodologías que han permitido elevar niveles de servicio superiores al 99% de manera sostenida.

III. Que posee el conocimiento técnico necesario para ejecutar el presente contrato.

CLÁUSULA PRIMERA

OBJETO

EL CONSULTOR prestará a EL CLIENTE servicios profesionales especializados consistentes en la Dirección Externa de Planeación de la Demanda e Inventarios.

Los servicios comprenden:

- Planeación de Demanda.
- Forecast estadístico.
- Forecast colaborativo.
- Planeación de compras.
- Definición de inventarios de seguridad.
- Clasificación ABC.
- Definición de políticas de inventario.
- Optimización de inventarios.
- Revisión de proveedores.
- Seguimiento de abastecimiento.

- Implementación de KPIs.
 - Capacitación al personal.
 - Supervisión semanal.
 - Reuniones ejecutivas.
 - Auditorías de inventario.
 - Diseño de dashboards.
 - Automatización de reportes.
 - Implementación de procesos S&OP.
 - Seguimiento de acuerdos.
 - Desarrollo de planes de mejora.
-

CLÁUSULA SEGUNDA

ALCANCE

EL CONSULTOR realizará las siguientes actividades de manera continua:

Semanalmente

- Revisión de inventarios.
- Seguimiento del forecast.
- Seguimiento de órdenes de compra.
- Revisión de cobertura.
- Revisión de faltantes.
- Revisión de exceso de inventario.
- Revisión de productos críticos.
- Seguimiento a proveedores.
- Reunión de seguimiento.

Mensualmente

- Dashboard Ejecutivo.

- KPIs.
- Nivel de Servicio.
- Exactitud del Forecast.
- Rotación.
- Cobertura.
- Inventario Obsoleto.
- Capital de Trabajo.
- Plan de Compras.
- Plan de Acción.
- Comité Ejecutivo.

Trimestralmente

- Auditoría integral.
- Evaluación de procesos.
- Actualización de políticas.
- Capacitación.
- Presentación de resultados.

CLÁUSULA TERCERA

OBJETIVOS DEL SERVICIO

Las partes acuerdan trabajar conjuntamente para lograr:

- Nivel de Servicio superior al 98%.
- Reducción de faltantes.
- Reducción de sobreinventario.
- Mayor rotación.
- Mayor disponibilidad.
- Disminución de compras urgentes.

- Optimización del flujo de efectivo.
- Incremento de la productividad.

Las partes reconocen que estos objetivos dependen de la colaboración del cliente y de factores externos, por lo que constituyen metas de trabajo y no una garantía absoluta de resultados.

CLÁUSULA CUARTA

ENTREGABLES

Cada mes EL CONSULTOR entregará:

- Dashboard Ejecutivo.
 - Forecast.
 - Reporte de Inventarios.
 - Plan Maestro de Compras.
 - KPIs.
 - Productos críticos.
 - Productos sin movimiento.
 - Inventario de Seguridad.
 - Recomendaciones.
 - Plan de Acción.
 - Minuta Ejecutiva.
-

CLÁUSULA QUINTA

HONORARIOS

EL CLIENTE pagará:

\$ _____ MXN

más IVA

mensualmente.

El pago deberá realizarse durante los primeros cinco días naturales de cada mes mediante transferencia bancaria.

CLÁUSULA SEXTA

PLAZO

El presente contrato tendrá una duración de:

- ☐ 24 meses
- ☐ 36 meses
- ☐ 60 meses

contados a partir de la fecha de firma.

CLÁUSULA SÉPTIMA

RENOVACIÓN

El contrato se renovará automáticamente por periodos iguales salvo aviso por escrito con noventa días de anticipación.

CLÁUSULA OCTAVA

PENALIZACIÓN

En caso de terminación anticipada sin causa imputable a la otra parte, la parte que dé por terminado el contrato pagará una penalización equivalente a tres mensualidades, salvo acuerdo distinto entre las partes o disposición legal aplicable.

CLÁUSULA NOVENA

OBLIGACIONES DEL CONSULTOR

- Ejecutar personalmente la metodología.
- Mantener confidencialidad.
- Entregar reportes.

- Capacitar al personal.
 - Supervisar indicadores.
 - Acompañar la implementación.
 - Mantener comunicación permanente.
 - Actuar con diligencia profesional.
-

CLÁUSULA DÉCIMA

OBLIGACIONES DEL CLIENTE

- Proporcionar información.
 - Permitir acceso a sistemas.
 - Nombrar un líder interno.
 - Cumplir acuerdos.
 - Facilitar reuniones.
 - Autorizar acciones necesarias.
-

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA

CONFIDENCIALIDAD

Toda la información técnica, financiera, comercial, operativa, estadística, documental y estratégica tendrá carácter confidencial.

La obligación permanecerá vigente durante cinco años posteriores a la terminación del contrato, salvo autorización escrita o requerimiento legal.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA

PROPIEDAD INTELECTUAL

La metodología desarrollada por EL CONSULTOR continuará siendo de su exclusiva propiedad intelectual.

EL CLIENTE únicamente podrá utilizar los entregables para su operación interna y no podrá reproducirlos, comercializarlos o compartirlos con terceros sin autorización escrita de EL CONSULTOR.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA

NO CONTRATACIÓN

Durante la vigencia del contrato y hasta doce meses posteriores a su terminación, EL CLIENTE se abstendrá de contratar directamente al personal asignado por EL CONSULTOR sin autorización escrita.

CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA

CASO FORTUITO Y FUERZA MAYOR

Ninguna de las partes será responsable por incumplimientos derivados de acontecimientos imprevisibles o inevitables fuera de su control razonable.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA

MODIFICACIONES

Toda modificación al presente contrato deberá constar por escrito y estar firmada por ambas partes.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA

LEGISLACIÓN APLICABLE Y JURISDICCIÓN

Las partes acuerdan que el presente contrato se regirá por la legislación aplicable en el lugar de su celebración y se someterán a la jurisdicción de los tribunales competentes que determinen de común acuerdo.

ANEXO A

INDICADORES DE DESEMPEÑO (KPIs)

- Nivel de Servicio.

- Exactitud del Forecast.
 - Rotación de Inventario.
 - Cobertura.
 - Días de Inventario.
 - Inventario Obsoleto.
 - Cumplimiento de Compras.
 - Compras Urgentes.
 - Valor Total del Inventario.
 - Capital de Trabajo.
-

ANEXO B

CRONOGRAMA

Mes 1

- Diagnóstico.
- Levantamiento de información.
- Configuración de indicadores.
- Definición de políticas.
- Capacitación inicial.

Mes 2

- Inicio del Forecast.
- Implementación de compras.
- Dashboard Ejecutivo.
- Comité Ejecutivo.

Meses 3 al término del contrato

- Seguimiento semanal.
- Seguimiento mensual.

- Auditorías.
 - Optimización continua.
 - Capacitación.
 - Implementación de mejoras.
-

FIRMAS

EL CLIENTE

Nombre: _____

Cargo: _____

Firma: _____

Fecha: _____

EL CONSULTOR

Nombre: _____

Cargo: _____

Firma: _____

Fecha: _____

Recomendación adicional

Para reforzar una propuesta de alto valor, acompaña este contrato con una **propuesta ejecutiva** que incluya:

- Resumen ejecutivo.
- Tu metodología de trabajo.
- Casos de éxito con indicadores (como la mejora de 85% a 99% de nivel de servicio).
- Alcance del servicio.
- Cronograma de implementación.

- Honorarios.
- Beneficios esperados y retorno de inversión.

Ese conjunto suele generar una mejor impresión ante directores generales y comités de decisión que presentar únicamente el contrato.