CLAUSULADO ANEXO AL SECOP II DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO SUSCRITO ENTRE EL MUNICIPIO DE MANIZALES- SECRETARIA DE TIC Y COMPETITIVIDAD Y LA CORPORACION INCUBADORA Y ACELERADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA DE MANIZALES

Entre los suscritos a saber, **JESUS DAVID LONDOÑO BEDOYA**, mayor de edad, vecino de Manizales, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.053.794.054 expedida en Manizales, quien actúa en nombre y representación del Municipio de Manizales, en calidad de Secretario de Despacho de la Secretaría de TIC y Competitividad, NIT 890.801.053-7, cargo para el cual fue nombrado mediante Decreto No. 002 del 3 de Enero de 2023, posesionado el 5 de enero de 2023 según consta en el acta respectiva, debidamente autorizado para la celebración del presente convenio por el Decreto Municipal 0482 de 2020, quien en adelante se denominará **EL MUNICIPIO**, de una parte y de la otra **LA CORPORACIÓN INCUBADORA Y ACELERADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA DE MANIZALES- INCUBAR MANIZALES**, identificada con número de NIT 810.004.699-4 representada legalmente por BLANCA NIDIA SÁNCHEZ CORTÉS identificada con cédula de ciudadanía Nª 30.338.039 expedida en Manizales, encargada para asumir las funciones que el Estatuto general determina, debidamente autorizada para contratar de acuerdo al acta número 126 del 28 de julio del presente año, para la suscripción del convenio y quien en adelante se denominará el CONVINIENTE, aceptamos el siguiente CLÁUSULADO anexo al convenio interadministrativo electrónico suscrito en el SECOP II:**CLÁUSULA PRIMERA - OBJETO**: AUNAR ESFUERZOS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EN CRECIMIENTO CON ÉNFASIS EN INNOVACIÓN, PREPARACIÓN PARA EL ACCESO A FUENTES DE FINANCIACIÓN Y LA ACELERACIÓN EMPRESARIAL..

CLÁUSULA SEGUNDA – ALCANCE Y DESARROLLO DEL OBJETO:

El programa estima una iteración con una duración de 36 semanas con impacto a empresas según las siguientes fases:

a. Convocatoria
b. Entrenamiento, selección y alistamiento
c. Fase 1: Business Desing- Busca desarrollar capacidades para validar y transformar modelos de negocio con potencial de alto impacto, logrando generar mecanismos y/o herramientas de generación de valor empresarial. Más allá de mapear el modelo de negocio actual, el foco debe estar en identificar elementos para potenciar y acelerar el crecimiento de los empresarios beneficiarios.
d. Fase 2: Business Iteration- Tiene como objetivo la exploración en campo del nivel de valor que entrega al mercado el modelo de negocio y el producto digital en nivel de PMV (Producto Mínimo Viable)
e. Fase 3: Business Traction- Permitirá a los beneficiarios aprender a identificar las métricas claves para comprender la tracción de un negocio, en sus diferentes fases
f. Fase 4: Growth Experience- Formar en el emprendedor el mindset de experimentar para validar las hipótesis y decidir las acciones a continuar realizando
g. Fase 5: Venture capital- Otorga al emprendedor las herramientas necesarias para lograr el "éxito"
h. Fase 6: Soft Landing- Permite acompañar al emprendedor en la exploración y conquista de nuevos mercados internacionales para expandirse
i. Growth Level—Busca consolidar y socializar el resultado de crecimiento y madurez de los startups acompañados durante el proceso.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Matriz de Componentes y actividades:

FASE	ACCIONES GENERALES	ENTREGABLES
CONVOCATORIA		
Diseñar de Términos de Referencia	Se diseñan los Términos de Referencia (TDR) y la programación de los tiempos de este, el cual son aprobados por las partes involucradas en el proceso.	Términos de Referencia aprobados.
Convocatoria a startups	Convocatoria abierta para la postulación de startups que contempla un 90% de startups de Manizales, 10% de startups con registro mercantil residente en otras ciudades con compromiso de mover residencia. Contempla acciones como: ● Diseño de estrategia de convocatoria. ● Diseño de piezas. ● Acciones de Social Media, Mail Marketing. Se espera por lo menos un banco de 50 startups postuladas y preseleccionadas para proceder a seleccionar las 30 para la siguiente fase	Lista de mínimo 50 startups postulantes.
Jornada de Sensibilización	Se realizarán dos jornadas de sensibilización enfocadas a comunicar los beneficios del programa Startup Factory Growth/Late, presentar la ruta metodológica del acompañamiento y algunas temáticas para la reactivación económica. Estas actividades se harán con apoyo de las entidades de soporte de la Red de Emprendimiento de Caldas con base en los requerimientos mínimos que deben cumplir los startups para ser susceptibles de inversión. Tiempo: 2 horas, 1 horas cada jornada.	2 jornadas de sensibilización.
Realizar proceso de selección y publicación de los 30 startups a continuar	Incluye un diseño de instrumento de selección de startups, el cual debe garantizar calidad más que cantidad. Contempla todo el proceso de selección de los 20 startups a continuar en el proceso de acompañamiento a Fase 2: Selección. Aquí se realiza la consolidación técnica de los resultados, se construye y comunica el resultado preliminar, se realiza la resolución de dudas y aclaraciones y se procede a publicar los resultados finales del proceso. La selección será realizada por un panel conformado por personal del equipo de trabajo operador, esta selección se hace según lo definido en los Términos de Referencia.	Top 30 startups seleccionadas
ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN Y ALISTAMIENTO: Busca que los empresarios entiendan y valoren la importancia de las finanzas e identifiquen, conozcan y apropien los aspectos más importantes en		

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

el proceso de levantamiento de capital para la escalabilidad de sus negocios y la reactivación económica, aprendiendo a manejarlas y a tomar decisiones con la información financiera, del Venture capital y el pensamiento exponencial.		
Levantamiento Línea de base inicial	Línea de base inicial de los 30 empresarios/startups preseleccionados	Reporte Línea Base 30 empresarios
Taller Problem Solution Fit	Entrenamiento para identificar fit con el problema o necesidad	Reporte de Problem Solution Fit
Taller Tamaño de Mercado	Entrenamiento y definición de tamaño de mercado y potencial de crecimiento	Memoria de entrenamiento. Reporte de Tamaño del Mercado.
Entrevistas	Entrevistas individuales para selección de 20 startups (1 hora por startup 2 evaluadores- 30 entrevistas)	Reporte de Top 20 seleccionados
Selección de 20 startups	Revisión de avances para la selección de los 20 startups. 1. Evaluación y selección de 20 startups. 2. Publicación de las 20 startups seleccionadas. 3. Retroalimentación de los 10 startups NO seleccionadas 810 documentos con la retroalimentación)	
Alistamiento y apoyo logístico	Diagnóstico individual y presencial a los 20 emprendimientos seleccionados Alistamiento del acompañamiento según las empresas seleccionadas y sus necesidades	
FASE 1. BUSINESS DESING: Desarrollar capacidades para validar y transformar modelos de negocio con potencial de alto impacto, logrando generar mecanismos y/o herramientas de generación de valor empresarial. Más allá de mapear el modelo de negocio actual, el foco debe estar en identificar elementos para potenciar y acelerar el crecimiento de los empresarios beneficiarios.		
BOOTCAMP 1 - Business Design Se desarrollarán 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas.	Desarrollar un proceso, una estrategia, un modelo o un startup que propicie nuevos negocios partiendo del producto/servicio planteado en las stages anteriores al programa. Tipos de sesiones a desarrollar • Expert Class. • Workshops. • Mentor session. • Toolkits.	• Experto Temático o Caso Empresario • Modelo de Negocio • Lienzo Canvas V1 Modelo de Negocio • Validación de Modelo de Negocio - Pitch • "Learning Card 1 • Lienzo Pitch"

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

		• 2 mentores por startup media hora cada uno (8 sesiones) • Perfeccionamiento de Toolkits y Pitch • Ronda Presentación del Pitch
Sesiones de Asesoría técnica	Banco de horas para asesorías en modelo de negocios y producto (sesión de 1.5 horas- 20 sesiones) PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento. Seguimiento y asignación de horas	Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch Sesión de presentación de avances Networking de retroalimentación	Hasta 20 Pitch de los startups.
FASE 2. BUSINESS ITERATION: Exploración en campo del nivel de valor que entrega al mercado el modelo de negocio y el producto digital en nivel de PMV		
BOOTCAMP 2 – Business Iteration - Branding Strategy 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	**Business Iteration:** Poner a prueba la hipótesis fundamental sobre la razón de ser de nuestro negocio y aprender sobre las necesidades de los clientes, y definir si debe mejorarse o eliminarse por completo. **Branding Strategy:** Definir el mensaje y los territorios de la marca, para que se construya la identidad visual y se gestionen los recursos gráficos que comunicarán los valores. **Tipos de sesiones a desarrollar:** • Expert Class. • Workshops. • Mentor session. • Toolkits.	• Experto Temático o Caso Empresario • Propuesta de Valor • "Lienzo Propuesta de Valor • Testing Card 1 • Learning Card 2 • Branding Strategy • Brand Identity • 2 mentores por startup media

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

		hora cada uno (8 sesiones) ● Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch ● Ronda Presentacion del Pitch
Comités de aceleración	Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) Sesión de Mentorías Reporte de sesión de Mentorías	Reporte de Comité
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento. Seguimiento y asignación de horas	Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch Sesión de presentación de avances Networking de retroalimentación	Hasta 20 Pitch de los startups.
FASE 3: BUSINESS TRACTION: Aprender a identificar las métricas claves para comprender la tracción de un negocio, en sus diferentes fases.		
BOOTCAMP 3 – Business Traction: 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	Tipos de sesiones a desarrollar ● Expert Class. ● Workshops. ● Mentor session. ● Toolkits.	● Experto Temático o Caso Empresario ● KPI ● Tablero Métricas ● NSM ● Growth Tower Sheet del negocio ● 2 mentores por startup media

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

		hora cada uno (8 sesiones) ● Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch ● Ronda Presentación del Pitch
Comités de aceleración	Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) Sesión de Mentorías Reporte de sesión de Mentorías	Reporte de Comité
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento. Seguimiento y asignación de horas	Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch Sesión de presentación de avances Networking de retroalimentación	Hasta 20 Pitch de los startups.
FASE 4 GROWTH EXPERIENCE Formar en el emprendedor el mindset de experimentar para validar las hipótesis y decidir las acciones a continuar realizando		
BOOTCAMP 4 – Growth Experience 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	Tipos de sesiones a desarrollar ● Expert Class. ● Workshops. ● Mentor session. ● Toolkits.	● Experto Temático o Caso Empresario ● Cultura de Experimentación ● Dashboard de Experimentos (Planeación) ● Validación (Medición -

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

		Evaluación y Resultados) • Dashboard de Experimentos (Análisis de resultados y plan de acción) • 2 mentores por startup media hora cada uno (8 sesiones) • Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch • Ronda Presentación
Comités de aceleración	Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) Sesión de Mentorías Reporte de sesión de Mentorías	Reporte de Comité
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocio, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento. Seguimiento y asignación de horas	Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch Sesión de presentación de avances Networking de retroalimentación	Hasta 20 Pitch de los startups.
FASE 5. VENTURE CAPITAL: Otorgar al emprendedor las herramientas necesarias para lograr el "éxito"		
BOOTCAMP 5 – Venture	Tipos de sesiones a desarrollar • Expert Class.	• Experto Temático o Caso

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Capital 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas.	• Workshops. • Mentor session. • Toolkits.	Empresario • "Cómo atraer Inversores (Fundrasing) • Evaluación del startup (Venture Capital)" • One Pager • Investor Deck • Plantilla Investor Deck • 2 mentores por startup media hora cada uno (8 sesiones) • Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch • Ronda Presentación del Pitch
Comités de aceleración	Sesión de alineación de mentores Asignación de mentores a startup Sesión de mentorías (20 sesiones)	Reporte de Comité
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocio, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento. Seguimiento y asignación de horas	Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch Sesión de presentación de avances Networking de retroalimentación	Hasta 20 Pitch de los startups.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

FASE 6. SOFT LANDING: Acompañar al emprendedor en la exploración y conquista de nuevos mercados internacionales para expandirse		
BOOTCAMP 6 – Soft Landing: 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	Tipos de sesiones a desarrollar ● Expert Class. ● Workshops. ● Mentor session. ● Toolkits.	● Experto Temático o Caso Empresario ● Pre-internacionalización ● Internacionalización ● 2 mentores por startup media hora cada uno (8 sesiones) ● Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch ● Ronda Presentación del Pitch final
Comités de aceleración	Sesión de alineación de mentores Asignación de mentores a startup Sesión de mentorías (20 sesiones)	Reporte de Comité
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocio, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento. Seguimiento y asignación de horas	Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch Sesión de presentación de avances Networking de retroalimentación	Hasta 20 Pitch de los startups.
GROWTH LEVEL: Consolidar y socializar el resultado de crecimiento y madurez de los startups acompañados durante el proceso.		

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Medición de Indicadores	Indicadores de medio y de resultado: Growth Stage (PRO-Accelerator) Parámetro: Escalabilidad Indicadores # clientes (PH5 - Business design) Los clientes son el sector de stakeholders que requieren el producto/servicio y pagan por él. # usuarios (PH5 - Business design) Los usuarios son el sector de los stakeholders que utilizan el producto/servicio aunque no necesariamente pagan por él. Coste de procesos (PH6 - Business iteration) Es el valor de la inversión requerida para hacer sostenible la producción. Valor de las ventas (PH7 - Branding strategy) Es el valor de los ingresos generados por la comercialización del producto/servicio. # sprints (PH6 - Business iteration) (PH7 - Branding strategy) Los sprints son ciclos de desarrollo iterativos que facilitan la labor de reducir costos y aumentar el valor de las ventas. Indicador clave de resultado A cada empresa se le identifica el denominado North Star Metric (NSM), indicador que depende del modelo de negocios, del estado de madurez de la empresa o emprendimiento y del mismo sector económico en el que se encuentre. Por tal motivo, se tendrán 20 NSM y se evaluará el impacto en el crecimiento o escalabilidad del mismo.	Reporte de Indicadores por empresa (20 sesiones para aplicación de diagnóstico y 20 sesiones para revisión individual de dataroom) y consolidados

CLÁUSULA TERCERA - ACTIVIDADES DE LAS PARTES:

A. ACTIVIDADES DE INCUBAR

a. Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas, por valor de CIENTO NOVENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS ($191.980.000)
b. Entregar informes parciales mensuales en físico y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones.
c. Una vez remitidas el acta de inicio correspondiente al presente convenio, las actas parciales y de seguimiento y el acta final y de liquidación, el conveniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada.
d. Dentro de los tres (3) días siguientes a la suscripción del convenio, presentar al MUNICIPIO y para su aprobación, las garantías establecidas en el presente convenio, so pena de declararse el incumplimiento del mismo. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.
e. Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual deberán presentar

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.

f. Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal. Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de la las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.
g. Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.
h. Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.
i. Entregar a la Secretaria de Tic y competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.
j. Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.
k. Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.
l. El contratista debe darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible
m. Desarrollar una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará posicionar la estrategia de emprendimiento a través de las páginas web y las redes sociales de las instituciones aliadas, previo consentimiento de las mismas, así como asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.

B. ACTIVIDADES DEL MUNICIPIO:

a. Cancelar el valor del convenio en las condiciones descritas
b. Designar un supervisor para que vigile la correcta ejecución del convenio y expida las certificaciones del caso.
c. Supervisar, controlar y evaluar las acciones que tengan que ver con el objeto del convenio
d. Brindar el apoyo y acompañamiento necesario para la ejecución del objeto del convenio.

CLÁUSULA CUARTA – VALOR DEL CONVENIO: Para todos los efectos legales y fiscales el valor del presente CONVENIO asciende a la suma de DOSCIENTOS SESENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS (261.980.000) de los cuales la ALCALDÍA DE MANIZALES aporta la suma de SETENTA MILLONES DE PESOS ($70.000.000) e INCUBAR la suma de CIENTO NOVENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS ($191.980.000) en efectivo que corresponde al 73% del total del convenio, respaldados por certificado firmado por el representante legal de la entidad aportante. El aporte del municipio será en efectivo por la suma de SETENTA MILLONES DE PESOS. **PARÁGRAFO. FORMA DE**

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

DESEMBOLSO. Se realizarán desembolsos parciales mensuales, de acuerdo a los informes del avance presentados por la conveniente previa aprobación por parte del supervisor del convenio, en las que conste el cumplimiento de las obligaciones contractuales y la certificación de aportes al sistema de seguridad social. **PARÁGRAFO UNO:** De conformidad con el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, modificatorio del parágrafo 1º, del artículo 41 de la Ley 80 de 1993, para la realización de cada pago derivado del presente convenio, EL CONVINIENTE debe acreditar que se encuentran al día en el pago de aportes parafiscales relativos al Sistema de Seguridad Social Integral, así como los propios del Sena, ICBF y Cajas de Compensación Familiar, cuando corresponda, según lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 suscrito por el representante o revisor fiscal, según sea el caso.

CLÁUSULA QUINTA – PLAZO: La duración del presente CONVENIO será a partir de la suscripción del acta de inicio, previa la aprobación de la garantía hasta el 30 de Noviembre de 2023. **CLÁUSULA SEXTA- DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL**: De conformidad con los artículos 25, numerales 6° y 13° de la ley 80 de 1993 y el artículo 2.8.1.7.3 del Decreto 1068 de 2015, EL MUNICIPIO a través de las Secretarías de Hacienda y TIC y Competitividad se comprometen a hacer el registro de la reserva presupuestal con la cual debe cubrirse el valor del presente CONVENIO en la actual vigencia fiscal, con cargo al siguiente certificado de disponibilidad presupuestal:

MGA	RUBRO	DENOMINACIÓN	CDP	REGISTRO	VALOR
3502009	35 1 3 11 2 2 78 00	Ecosistema de competitividad, emprendimiento e innovación	011	356011	$70.000.000

Dicha partida presupuestal solo podrá destinarse al cumplimiento del CONVENIO para el cual se efectuó, a menos de que quede libre del compromiso originado en el convenio. Se adjunta la constancia de INCUBAR quien aportará la suma de CIENTO NOVENTA Y MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA PESOS ($191.980.000) en efectivo que corresponde al 73% del total del convenio CLÁUSULA SÉPTIMA – REGISTRO DEL COMPROMISO: Para la ejecución del contrato, se requerirá además del certificado de disponibilidad presupuestal, la aprobación del registro presupuestal del compromiso de que trata el artículo 2.8.1.7.3 del Decreto 1068 de 2015. **CLÁUSULA OCTAVA – REVISIÓN DE LA CONTRALORÍA**: El presente convenio podrá ser revisado por la Contraloría General del Municipio, entidad que de conformidad con el artículo 65 de la Ley 80 de 1993 y 165 numeral tercero de la ley 136 de 1994, podrá exigir informes sobre la gestión fiscal a los servidores públicos del orden municipal y a toda persona o entidad pública o privada que administre o invierta fondos o bienes del Municipio de Manizales. **CLÁUSULA NOVENA - GARANTÍA ÚNICA**: De conformidad con lo dispuesto en el artículo 7º de la Ley 1150 de 2008 y Decreto 1082 de 2015 Articulo 2.2.1.2.3.1.7, el conveniente deberá constituir una garantía única en favor de EL MUNICIPIO, para amparar los siguientes riesgos:

No.	AMPARO	CUANTÍA	VIGENCIA
1	Cumplimiento de las obligaciones surgidas del convenio.	10% del valor del convenio.	Vigencia del convenio y 4 meses más

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	Este amparo debe incluir de manera expresa la cobertura de la cláusula penal pecuniaria y de las multas.	En ningún caso sea inferior al valor de la cláusula penal pecuniaria	(término estimado para la liquidación)
2	Calidad del servicio	10% del valor del convenio	Vigencia del convenio y 4 meses más.
3	Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.	10% del valor de convenio.	Vigencia del convenio y 3 años más

CLÁUSULA DÉCIMA - RESTABLECIMIENTO O AMPLIACIÓN DE LA GARANTÍA: De acuerdo con el artículo 2.2.1.2.3.1.18 del Decreto 1082 de 2015, EL CONVINIENTE repondrá el monto de la garantía única cada vez que en razón de sanciones impuestas o por otro hecho se disminuyere o agotare, es decir, cuando por razón de siniestros se afecte su valor. **CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA – PENAL PECUNIARIA**: Las partes acuerdan que en caso de incumplimiento total, defectuoso o parcial, al final del término de ejecución del contrato de las obligaciones a cargo de EL CONTRATISTA, éste pagará al MUNICIPIO a título de pena y estimación anticipada de perjuicios, una suma equivalente al diez (10%) del valor del contrato. En el evento en que los perjuicios superen el valor estimado en esta cláusula, EL MUNICIPIO adelantará las acciones pertinentes para lograr su cobro imputando el valor pagado a dichos perjuicios. Las partes acuerdan que la cuantía de la cláusula penal pecuniaria podrá ser deducida de las sumas que por cualquier concepto se deban AL CONTRATISTA y si fuere necesario de la garantía de cumplimiento del contrato, llegándose en última instancia al cobro por la vía jurisdiccional para el saldo no cubierto. Lo dispuesto en la presente clausula también podrá ser aplicado en el evento en que en cualquier momento de ejecución del contrato el monto de la totalidad de las multas sucesivas impuestas por EL MUNICIPIO, iguale o supere el diez por ciento (10%) del valor del contrato. **PARÁGRAFO: PROCEDIMIENTO PARA LA DECLARATORIA DE INCUMPLIMIENTO, APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA PENAL, LA IMPOSICIÓN DE MULTAS, Y DEMÁS SANCIONES.** De conformidad con el artículo 17 de la Ley 1150 de 2007, el artículo 86 de la Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción), EL MUNICIPIO tendrá la facultad de imponer las multas, y/o aplicar la cláusula penal y demás sanciones, mediante acto administrativo, garantizando el debido proceso en el desarrollo de la actuación administrativa correspondiente, de acuerdo con el procedimiento establecido por la ley. **CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - MULTAS**: Las partes acuerdan que en caso de mora o incumplimiento de las obligaciones por parte de EL CONTRATISTA y previo requerimiento e informe del supervisor, EL MUNICIPIO podrá imponer y hacer exigibles las multas diarias y sucesivas hasta el uno (1%) por ciento del valor de este contrato por cada día de retraso o proporcional a las obligaciones incumplidas, según el caso, las cuales entre si no podrán exceder el diez (10%) del valor del mismo. **CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA - INGRESO DE MULTAS Y DE LA CLÁUSULA PENAL**: El valor de las multas y de la cláusula penal pecuniaria ingresará al tesoro de EL MUNICIPIO Y podrá ser tomado directamente de la garantía única constituida por **INCUBAR**. **CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA– TERMINACIÓN**: EL MUNICIPIO El presente convenio podrá darse por terminado: 1. De común acuerdo entre las partes de forma anticipada. En este caso se procederá a su liquidación mediante acta, en la cual se harán constar las actividades desarrolladas, las obligaciones contraídas, los gastos pagados, así como los pendientes por reconocer y pagar de conformidad con las obligaciones a la fecha de terminación, aprobada por las partes. 2. Por imposibilidad de cumplir con la ejecución del objeto contratado. 3. Por el cumplimiento del objeto del convenio. **CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA- CESIÓN DEL CONVENIO**: INCUBAR no podrá ceder el presente convenio sin previa autorización escrita de EL MUNICIPIO, según lo señalado en el inciso 3, del artículo 41 de la ley 80 de 1993. **CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA – SISTEMA EN SALUD Y PENSIONES**: En cumplimiento a lo estipulado en el

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

artículo 23 de la Ley 1150 de 2007 que modifica el artículo 41 de la Ley 100 de 1993 y el inciso 1° artículo 23 del Decreto 1703 de 2002, el personal empleado por INCUBAR deberá estar afiliados obligatoriamente al Sistema General de Seguridad Social en Pensión y al Sistema General de Seguridad Social en Salud, además de obligarse a cotizar al Sistema General de Seguridad Social Salud, y el Supervisor deberá verificar la afiliación y pago de aportes al Sistema General de Seguridad Social en Salud como de parafiscales durante toda la vigencia del convenio. Condicionamiento para hacer cada pago derivado del convenio estatal. **CLÁUSULA DÉCIMA SÉPTIMA - INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES**: La representante legal de INCUBAR, bajo la gravedad del juramento que se entenderá prestado con la firma del presente convenio, certifica que no se hallan incurso en ninguna de las causales de inhabilidad e incompatibilidad consagradas en los artículos 8 y 9 de la ley 80 de 1993, y demás normas concordantes, y que en caso de sobrevenir alguna de ellas cederá el presente convenio, previa autorización escrita del Municipio de Manizales, o si ello no fuere posible renunciarás a su ejecución, de conformidad con lo estipulado en el inciso 1º del artículo 9 de la ley 80 de 1993. Así mismo manifiesta que no se encuentra reportado en el Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General de la República. Igualmente, que se encuentra al día en el pago de los aportes parafiscales, pensiones y a los sistemas de salud y seguridad social integral de los empleados a cargo, los cuales ha cancelado durante los (6) meses anteriores a la suscripción del presente convenio. **CLÁUSULA DECIMA OCTAVA - PERFECCIONAMIENTO**: El contrato se perfecciona con la aceptación en el SECOP II del contrato y el presente clausulado por ambas partes. **CLÁUSULA DÉCIMA NOVENA**: EL CONVINIENTE responderá por haber ocultado al contratar, inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones, o por haber suministrado información falsa, por la buena calidad del objeto contratado, según lo indicado por el artículo 26 numerales 7 y 8 de la Ley 80 de 1993. Igualmente, responderá por el cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente convenio, como por los hechos y omisiones que le fueren imputables y que causen daño o perjuicio a EL MUNICIPIO. **CLÁUSULA VIGÉSIMA - EJECUCIÓN**: Para la ejecución del presente convenio se requerirá de la existencia de la disponibilidad correspondiente y del registro del compromiso, de conformidad con los artículos 41 inciso 1 de la Ley 80 de 1993. **CLÁUSULA VIGÉSIMA PRIMERA – IMPUESTOS**: INCUBAR deberá cancelar los impuestos que se originen en la celebración del presente convenio interadministrativo en los términos legales y cuantías que correspondan. **CLÁUSULA VIGÉSIMA SEGUNDA – ESTAMPILLAS**: El presente convenio interadministrativo está exceptuado del pago de estampillas Pro Adulto Mayor, Pro Universidad, Pro Cultura y tasa Pro Deporte y Recreación, conforme al Acuerdo 1119 de 2022. **CLÁUSULA VIGÉSIMA TERCERA – SUPERVISIÓN**: La supervisión del contrato o estará a cargo del Líder de proyecto de la Unidad de TIC, o quien haga sus veces, quien debe dar cumplimiento y acatar lo establecido en la Ley 1474 de 2011 y en el Decreto Municipal 0181 del 01 de Marzo del 2017 "Por el cual se adopta el Manual de Procedimientos para las supervisiones e interventorías de los contratos y contrato que celebre la administración central del Municipio de Manizales" y a la legislación vigente y en especial ejercerá las siguientes funciones: a). Velar por el correcto cumplimiento del objeto del contrato. b). Expedir las certificaciones correspondientes al cumplimiento del contrato que soporten los pagos previstos en el mismo, de acuerdo con los tiempos y compromisos específicos por etapa y alcances de los trabajos realizados. c). Elaborar informes mensuales de supervisión e informar oportunamente al ordenador del gasto cualquier anomalía en la ejecución del mismo. d). Liquidar el contrato de conformidad con los términos que señale la ley, sin perjuicio de los informes particulares que requieran las partes para efectos de control y pagos. e) Entregar a la Secretaría Jurídica – Área de Contratación, a través de oficio remisorio, los documentos generados en la relación contractual para que sean incorporados en la carpeta respectiva; f). Verificar que se realicen las publicaciones en el SECOP dentro de los tres (03) días siguientes a la expedición de los documentos e imprimir el pantallazo para ser incorporado al expediente contractual.,

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

PARÁGRAFO. En el caso de falta temporal o absoluta del supervisor designado, se procederá a su reasignación mediante comunicación escrita. **CLÁUSULA VIGÉSIMA CUARTA**: El personal utilizado por INCUBAR para la ejecución del presente convenio, no adquiere vinculación laboral o administrativa de ninguna índole con el Municipio de Manizales. **CLÁUSULA VIGÉSIMA QUINTA**: Las situaciones no previstas en el presente convenio serán resueltas de común acuerdo, teniendo en cuenta que cualquier modificación de la que sea objeto, debe constar por escrito y ser suscrita por las partes intervinientes. **CLÁUSULA VIGÉSIMA SEXTA – LIQUIDACIÓN**: Para efectos de la liquidación del presente convenio al momento de su terminación, estará sujeto a lo dispuesto en el artículo 11 de la ley 1150 de 2007, la que debe efectuarse a más tardar antes del vencimiento de los cuatro (4) meses siguientes a la finalización del convenio. **CLÁUSULA VIGÉSIMA SÉPTIMA – INDEMNIDAD**: INCUBAR se obliga a mantener indemne a EL MUNICIPIO de cualquier daño o perjuicio originado en reclamaciones provenientes de terceros que se deriven de sus actuaciones o de las de sus subcontratistas o dependientes y que tenga como causa este convenio. **CLÁUSULA VIGÉSIMA OCTAVA - NOTIFICACIÓN ELECTRÓNICA:** EL CONTRATISTA autoriza la notificación electrónica de los actos que profiera el Municipio en desarrollo de la gestión contractual en todas sus etapas (contractual y postcontractual), de conformidad con lo establecido en el artículo 56 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo – CPACA. Para fines de la notificación electrónica la misma se efectuará al correo electrónico registrado en el SECOP II por el contratista, el cual se compromete a mantenerlo activo, vigente o a reportar cualquier modificación sobre el correo electrónico para los fines de notificación que autoriza al Municipio. **CLÁUSULA VIGÉSIMA NOVENA - DOCUMENTOS CONTRACTUALES:** Para todos los efectos, son documentos del convenio y, por lo tanto, hacen parte integral del mismo, todos los documentos previos que sirven como soporte para la elaboración del mismo, así como los demás que se generen con ocasión de la ejecución contractual, los cuales definen igualmente las actividades, alcance y obligaciones contractuales. **PARÁGRAFO:** Cualquier discrepancia entre la propuesta de EL CONVENIENTE y lo señalado en el contrato, prevalecerá lo acordado por las partes en este último. **CLÁUSULA TRIGÉSIMA. PUBLICACIÓN**: EL presente contrato debe ser publicado en el SECOP II. **CLÁUSULA TRIGÉSIMA PRIMERA - PARA LOS CONTRATISTAS QUE FACTURAN ELECTRÓNICAMENTE**: El SUPERVISOR del presente contrato, elaborará y enviará a EL CONTRATISTA, el Acta de Pago Parcial y o de Liquidación en el formato controlado correspondiente, en las fechas establecidas para el pago. Posteriormente, y solo con el convenio previo de dicho documento, EL CONTRATISTA facturará y enviará factura electrónica al correo facturacionelectronica@manizales.gov.co, (indicar el número de contrato en la misma) único correo autorizado para recibir la facturación, junto con lo anteriormente referenciada Acta de Pago Parcial o de Liquidación. Con el cumplimiento de dichos lineamientos, se dará inicio al procedimiento correspondiente al pago. **CLÁUSULA TRIGÉSIMA SEGUNDA - DISPOSICIONES INCORPORADAS**: En lo no previsto en el presente contrato se entienden incorporadas las disposiciones legales que regulan la materia. **CLÁUSULA TRIGÉSIMA TERCERA - DOMICILIO CONTRACTUAL**: Pactan las partes como domicilio contractual el Municipio de Manizales.

El presente documento es suscrito por las partes "entidad estatal y proveedor" de manera electrónica a través de la plataforma del portal único de transacción SECOP II, de conformidad con las condiciones establecidas por la agencia nacional de contratación, Colombia compra eficiente en su calidad de administradora del sistema electrónico de contratación pública.

Aprobó: JESÚS DAVID LONDOÑO BEDOYA . Secretario de Despacho. Secretaría de TIC y Competitividad

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Alcaldía de Manizales

SECRETARÍA DE TIC Y COMPETITIVIDAD

2303030526

Firma la supervisora en conocimiento de las funciones que asume:

CLEMENCIA OROZCO OSPINA. Líder de proyecto. Secretaría de TIC y Competitividad

Revisó: Liny María Salazar Delgado- Abogada Secretaría de TIC y Competitividad

Revisó y ajustó: Vanessa Llano Rivera- Universitaria. Secretaría Jurídica.

Aprobó: Santiago Loaiza. Líder de Programa Área de Contratación. Secretaría Jurídica.

V.B. Clemencia Orozco O.
Vanessa Llano Rivera

03 MAR 2023

ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES