CONTRATO DE PRESTACIÓN SERVICIOS N° 077-2026

Entre los suscritos de una parte, **SAMUEL LONDOÑO ORTEGA**, identificado con cédula de ciudadanía N° 10.346.628 expedida en Miranda (Cauca), obrando en su calidad de Gerente de **LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA**, según decreto de nombramiento N° 0609 – 05 – 2025 y Acta de posesión N° 009 del 21 de mayo de 2025; entidad de naturaleza jurídica de Empresa Industrial y Comercial del Estado, del orden departamental, creada por la Ordenanza N° 026 de 1972 de la Asamblea Departamental del Cauca, actuando de conformidad con lo establecido en la ordenanza 078 de 2022 y en ejercicio de las facultades conferida por la Ley 80 de 1993 (art. 11, núm 3°, lit C), y las normas establecidas en el Estatuto interno de Contratación y supervisión de la Industria Licorera del Cauca , adoptado por el Acuerdo 002 de 2023, proferido por la Junta Directiva de la Industria Licorera del Cauca, quien para los efectos del presente contrato se denominará **LA INDUSTRIA** y por la otra **STUDIO BERDI SAS Nit**: 901472229-2 **Representante legal: MARTHA TATIANA DIAZ GARCIA** identificado con cedula de ciudadana No. 29.361.612 expedida en Cali Valle **Correo electrónico**: 2@studioberdi.com quien para los efectos del presente contrato se denominará **EL CONTRATISTA**, quien manifiesta bajo la gravedad de juramento, que se entiende prestado con la firma del presente contrato, que ni él, ni la sociedad que representa está incurso en causal de inhabilidad e incompatibilidad para contratar de las establecidas en la ley 80 de 1993 y demás normas que regulen lo pertinente, ni en ninguno de los eventos de prohibiciones especiales, hemos convenido en ejercicio de nuestra libertad contractual y negocial jurídicamente reconocida, celebrar el presente contrato previa la exposición de las siguientes **CONSIDERACIONES: 1**. La Industria Licorera del Cauca, es una Empresa Industrial y Comercial del Estado del orden departamental, creada por la Ordenanza No. 026 de 1972, con personería Jurídica, autonomía administrativa y financiera. Que la Misión de la Industria Licorera del Cauca es la de Producir y comercializar licores de calidad para satisfacer a nuestros clientes y consumidores generando recursos dirigidos a la salud, educación, cultura y recreación que contribuyan al desarrollo y bienestar de la comunidad con el apoyo y compromiso de su equipo humano. La Industria Licorera del Cauca se encuentra inmersa en un entorno comercial dinámico y altamente competitivo, donde la diferenciación y el posicionamiento de la marca son aspectos cruciales para destacar y consolidarse en el mercado.
Para dar cumplimiento a su misión y a los cometidos gubernamentales, la Industria Licorera del Cauca debe continuar con su presencia y buena imagen empresarial que le permita la consecución de sus metas y por ende, el mejoramiento de sus ingresos. La Industria Licorera del Cauca dentro de su plan de mercadeo para la vigencia 2026 tiene establecido la comercialización de sus productos en de los diferentes municipios del departamento del Cauca y departamentos donde tenga apertura la venta de sus productos, el cual comprende diversas variables encaminadas a promover las ventas, el consumo de los productos, así como también lograr posicionamiento y recordación de marca de todo el portafolio de productos, así como de su imagen institucional En el marco del Plan de Mercadeo, la Industria Licorera del Cauca ha definido como eje estratégico el fortalecimiento del portafolio de productos, reconociendo que en mercados de consumo masivo altamente competitivos y regulados, la gestión técnica del portafolio constituye un determinante crítico de participación, rentabilidad y sostenibilidad. El diagnóstico estratégico evidencia que la categoría de aguardientes se encuentra en un entorno de mayor presión competitiva, derivado de la apertura de mercados y del ingreso de actores con estructuras consolidadas de trade marketing, innovación y gestión de marca, lo cual obliga a la entidad a evolucionar desde una lógica de operación tradicional hacia un modelo de gestión basado en análisis de datos, segmentación y desarrollo estratégico de producto. Desde la perspectiva del mercadeo estratégico, el desarrollo de un nuevo producto corresponde a una oportunidad identificada en el análisis de portafolio y benchmarking competitivo. En la categoría de bebidas alcohólicas, la innovación constituye una variable de decisión asociada a tendencias de consumo, preferencias generacionales y ocasiones de consumo diferenciadas. Es evidente que se muestra una expansión del segmento de licores de menor grado como mecanismo de captación de consumidores jóvenes y de migración de consumidores que hoy sustituyen el aguardiente por otras bebidas de menor intensidad alcohólica. En este contexto, la incorporación de nuevas referencias de productos dentro del portafolio de la Empresa, no debe entenderse como una simple extensión

de línea, sino como una decisión estratégica de innovación que requiere validación técnica mediante investigación de mercados, análisis sensorial, pruebas de concepto, modelación de demanda y percepción. Adicionalmente, el plan de mercadeo establece la necesidad de fortalecer el eje producto mediante una reingeniería gráfica de etiquetas, tapas y botellas y una revisión integral de la arquitectura de marca. En categorías de licores la marca opera como activo intangible generador de valor, y su gestión técnica, a través de modelos de brand equity, posicionamiento y diferenciación, incide directamente en la intención de compra y en la disposición a pagar. La coexistencia de referencias como Aguardiente Tradicional, Sin Azúcar, Mandarina y Limón exige una arquitectura clara que evite canibalización interna, optimice la claridad de la propuesta de valor y fortalezca el reconocimiento en punto de venta. La ausencia de una arquitectura definida puede generar confusión en el consumidor, diluir atributos diferenciales y limitar la efectividad de la comunicación. La renovación de imagen de etiquetas, tapas y botellas no responde a un criterio estético aislado, sino a percepciones de clientes y análisis de comportamiento del consumidor que evidencian la necesidad de actualizar códigos visuales, jerarquías de información, elementos de identidad territorial y atributos funcionales relevantes, tales como premios internacionales, diferenciadores de calidad y características de producto. En entornos de alta competencia en góndola, la etiqueta cumple una función crítica de comunicación primaria; su diseño debe estar fundamentado en pruebas de recordación, análisis semiótico y validación con segmentos objetivo. Esta labor requiere metodologías especializadas en investigación cualitativa y cuantitativa, así como capacidades técnicas en ciencia de marca y diseño estratégico. La contratación de un servicio especializado externo se justifica en la necesidad de incorporar metodologías avanzadas de investigación de mercados, diseño de portafolio y gestión de brand equity que permitan minimizar el riesgo de fracaso en lanzamientos, optimizar la asignación de recursos y asegurar coherencia estratégica con el Plan de Mercadeo. En categorías reguladas como la de bebidas alcohólicas, la innovación debe alinearse además con marcos normativos, restricciones publicitarias y criterios de responsabilidad social, lo cual exige conocimiento sectorial específico. Desde el enfoque de estrategia competitiva, el fortalecimiento del portafolio mediante la incorporación de nuevos productos y la renovación de marca constituye una respuesta estructural frente a amenazas identificadas en el entorno, tales como el ingreso de competidores con mayor músculo financiero y estrategias agresivas de trade marketing. En consecuencia, la contratación del servicio especializado resulta necesaria, pertinente y coherente con el instrumento rector de planeación comercial, en tanto permitirá transformar los lineamientos estratégicos del Plan de Mercadeo en decisiones técnicas sustentadas en evidencia, asegurando que la innovación de producto, la creación de nuevas marcas y la reingeniería gráfica del portafolio respondan a criterios científicos de mercado y no únicamente a aproximaciones empíricas. Esta intervención impactará directamente la competitividad, el posicionamiento y la sostenibilidad comercial del portafolio, fortaleciendo la capacidad de la entidad para competir en un mercado abierto, dinámico y orientado al consumidor. **2**. Que se encuentra justificada la necesidad de realizar el procedimiento de contratación por cumplirse los requisitos exigidos en el Manual de Contratación de la Industria Licorera del Cauca, con el respectivo visto bueno de la Gerencia de la entidad. Por lo anterior, es necesario celebrar el contrato para el correspondiente desarrollo de marca, En el presente documento, se describen las condiciones de capacidad jurídica, de experiencia, técnicas y capacidad financieras a tener en cuenta para la elaboración y presentación de las propuestas relacionadas con el objeto de la contratación y que harán parte integral del contrato que se derive del presente proceso de selección. Así las cosas, los contratos que celebre la Industria Licorera del Cauca, como Empresa Industrial y Comercial del orden departamental que se encuentra en competencia con el sector privado nacional e internacional y desarrolla su actividad en un mercado monopolístico, se sujetarán a las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales, especialmente aquellas contenidas en el Código Civil y el Código de Comercio. Igualmente, realizará todos sus procedimientos de selección de contratistas y ejecución

de contratos, conforme a lo regulado en el acuerdo 002 de 2023, expedidas por la Gerencia de la Industria Licorera del Cauca, a las normas propias del derecho privado contenidas en los Códigos Civil y de Comercio y a las normas especiales dispuestas para cada contrato en particular, de conformidad con lo establecido por el artículo 14 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 93 de la Ley 1474 de 2011 y con sujeción a lo previsto en el artículo 13 de la Ley 1150 de 2007 La presente invitación y el contrato que de ella se deriva se desarrollará conforme a lo establecido en el acuerdo 002 de 2023, las disposiciones contenidas en la presente Invitación cerrada, así como por las normas del Derecho Privado, especialmente por las contenidas en el Código de Comercio y el Código Civil Colombianos. **3**.- En el presente se realizo por parte de la industria un proceso de selección denominado Invitación Cerrada acorde con su manual de contratación , , con el fin de garantizar la selección y en busca de mejores condiciones, el cual dio como resultado el oferente determino, que otra **STUDIO BERDI SAS** Nit: 901472229-2 Representante legal: MARTHA TATIANA DIAZ GARCIA identificado con cedula de ciudadana No. 29.361.612 expedida en Cali Valle es idónea para cumplir con el objeto contractual aquí descrito 4. Que en virtud de lo anterior las partes convienen celebrar el presente contrato se regirá por las siguientes cláusulas: **CLÁUSULA PRIMERA**: "PRESTAR LOS SERVICIOS PARA EL DESARROLLO DE NUEVAS MARCAS, RENOVACIÓN DE LA IMAGEN DE LOS PRODUCTOS DE LA MARCA; AGUARDIENTES TRADICIONALES, AGUARDIENTES DE ANÍS SABOR A MANDARINA Y LIMON DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA**". CLÁUSULA SEGUNDA – ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:** Para la correcta ejecución del objeto contractual, el contratista debe tener en cuenta los siguientes aspectos y/o especificaciones técnicas.

Línea de Aguardiente Caucano Tradicional Sin Azúcar, Limon y mandarina: Desarrollo de una (1) botella 375 – 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, etiqueta y tapa 375 - 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, estuche para las referencias 700 ó 750 ml. Entregable: archivos y fichas técnicas impresas de cada referencia, envase, etiqueta, tapa y estuche.

Línea de Aguardiente Puracé dos conceptos de color: Desarrollo de una (1) botella 375 – 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, etiqueta y tapa 375 - 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, estuche para las referencias 700 ó 750 ml. Entregable: archivos y fichas técnicas impresas de cada referencia, envase, etiqueta, tapa y estuche

Nuevo Producto: Un concepto nuevo de producto de aguardiente. Se debe entregar un patrón organoléptico y una muestra de 750 ml, nuevos sabores de acuerdo a las nuevas tendencias de mercado. (No se entrega formulación, solo patrón). Entregable: 750 ml de muestra.

Encuesta de Mercado: Una encuesta de mercado referente a la nueva imagen Vs la actual con alcance de 50 personas de edades entre 20 y 30 años. Entregable: ficha técnica de la encuesta y resultados.

Presentación final: Entregar la presentación final del proyecto en HD de todas las referencias. Estas presentaciones incluyes de 2-3 páginas por cada una de las referencias de los productos en todas sus categorías.

Libro físico: Entregar un libro físico de marca de 120 a 240 páginas

CLÁUSULA TERCERA: PLAZO DE EJECUCIÓN: El plazo de ejecución del contrato será de cuatro (4) meses contados a partir del cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato. **CLÁUSULA CUARTA: VALOR Y FORMA DE PAGO:** El presupuesto oficial para el presente proceso de selección tiene el valor **QUINIENTOS VEINTITRÉS MILLONES SEISCIENTOS MIL PESOS ($523.600.000) IVA INCLUIDO.** los cuáles serán cancelados en un único pago al momento de recibir

a entera satisfacción los entregables pactados y solicitados, previa certificación de informe del supervisor del contrato y radicación de la respectiva factura y sus soportes., igualmente la certificación que acredite el pago por parte del contratista de las obligaciones al Sistema General de Seguridad Social (Salud, Pensiones y Riesgos Profesionales), aportes parafiscales ICBF, SENA Y Cajas de Compensación Familiar si hay lugar a ello, de conformidad con lo dispuesto en el art. 50 de la Ley 789 de 2002, el manual de Contratación de la entidad y las demás normas concordantes con la materia **CLÁUSULA SEXTA: APROPIACIÓN PRESUPUESTAL**: LA INDUSTRIA se obliga a reservar con destino a éste contrato, los dineros estipulados en la cláusula del valor, cuya imputación presupuestal se determina con cargo al Certificado de Disponibilidad Presupuestal:

NÚMERO DE CDP	FECHA DE CDP	VALOR DE CDP
53	**20/01/2026**	**$523.600.000**

CLÁUSULA SEPTIMA. GARANTÍAS DEL CONTRATO. El contratista deberá constituir una Garantía única de cumplimiento, a favor de la INDUSTRIA, la cual podrá consistir en una garantía bancaria o en una póliza de seguro, que ampare:

AMPARO	PORCENTAJE	VIGENCIA
CUMPLIMIENTO	10%	vigente desde la fecha de prestación de servicio y un (1) año más posterior a la fecha de entrega indicada en la orden de compra/servicio.
CALIDAD DEL SERVICIO	20%	vigencia igual al plazo del contrato y un (1) año más.

NOTA: La garantía debe ser aportada por el oferente A FAVOR DE LA ENTIDAD ESTATAL CON RÉGIMEN DE DERECHO PRIVADO. CLÁUSULA OCTAVA. SUPERVISIÓN La supervisión del contrato será ejercida por jefe de comercialización, o quien haga sus veces el cual tendrá las facultades establecidas en el artículo 83 y 84 de la Ley 1474 de 2011 y el Manual de Contratación e Interventoría de la Industria Licorera del Cauca y el acuerdo 002 de 2023“Por medio del cual, se adopta el Manual de Supervisión e Interventoría de la Industria Licorera del Cauca **CLÁUSULA NOVENA. PENAL PECUNIARIA: En** caso de incumplimiento definitivo por parte del contratista, de cualquiera de las obligaciones contraídas, el contratista pagará a la Industria Licorera del Cauca a título de pena, una suma equivalente al diez por ciento (10%) del valor total de la contratación, suma que la INDUSTRIA hará efectiva mediante el cobro de la garantía única de cumplimiento o a su elección, de los saldos que adeude al contratista, si los hubiere, para lo cual se entiende expresamente autorizado con la firma del presente contrato; si esto no fuere posible, se cobrará por vía judicial. La aplicación de la cláusula penal no excluye la indemnización de perjuicios. **CLÁUSULA DECIMA - OBLIGACIONES GENERALES DEL CONTRATISTA:**

1.- Estar bajo la supervisión del funcionario designado para ello por la Industria Licorera del Cauca.

2.- Cumplir con el objeto contractual dentro de las especificaciones técnicas y condiciones contractuales requeridas.

3.- Acatar las instrucciones que durante el desarrollo del contrato se le impartan por parte de la Industria Licorera del Cauca, a través de la supervisión.

4.- Entregar al supervisor los documentos elaborados en cumplimiento de las obligaciones contractuales, así como los informes y archivos a su cargo, requeridos sobre las actividades realizadas durante la ejecución de este.

5.- Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilataciones y/o obstáculos.

6.- No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la Ley con el fin de hacer u omitir algún hecho.

7.- EL CONTRATISTA será responsable ante las autoridades de los actos u omisiones en el ejercicio de las actividades que desarrolle en virtud del contrato, cuando con ellos cause perjuicio a la Administración o a terceros.

8.- Cumplir con los aportes al sistema de seguridad social establecido por el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, la Ley 100 de 1993 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

9.- Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato.

10.- Las demás que se deriven de la naturaleza del contrato

. **CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA - OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA.**

1. Cumplir con el objeto contractual durante el plazo de ejecución del contrato, en la forma establecida, de conformidad con las condiciones técnicas establecidas por la entidad.

2. Entregar el proyecto de acuerdo a las especificaciones requeridas en el numeral 2.3. ESPECIFICACIONES Y/O CONDICIONES TÉCNICAS:

   Línea de Aguardiente Caucano Tradicional Sin Azúcar, Limon y mandarina: Desarrollo de una (1) botella 375 – 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, etiqueta y tapa 375 – 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, estuche para las referencias 700 ó 750 ml. Entregable: archivos y fichas técnicas impresas de cada referencia, envase, etiqueta, tapa y estuche.
   Línea de Aguardiente Puracé dos conceptos de color: Desarrollo de una (1) botella 375 – 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, etiqueta y tapa 375 – 700 ó 750 - 1700 ó 1750 ml, estuche para las referencias 700 ó 750 ml. Entregable: archivos y fichas técnicas impresas de cada referencia, envase, etiqueta, tapa y estuche.
   Nuevo Producto: Un concepto nuevo de producto de aguardiente. Se debe entregar un patrón organoléptico y una muestra de 750 ml, nuevos sabores de acuerdo a las nuevas tendencias de mercado. (No se entrega formulación, solo patrón). Entregable: 750 ml de muestra.
   Encuesta de Mercado: Una encuesta de mercado referente a la nueva imagen Vs la actual con alcance de 50 personas de edades entre 20 y 30 años. Entregable: ficha técnica de la encuesta y resultados.

   Presentación final: Entregar la presentación final del proyecto en HD de todas las referencias. Estas presentaciones incluyes de 2-3 páginas por cada una de las referencias de los productos en todas sus categorías.

   Libro físico: Entregar un libro físico de marca de 120 a 240.

3. El contratista deberá asumir los costos y gastos directos e indirectos imputables a la correcta ejecución del objeto contractual.

4. Corresponde al Contratista pagar todos los impuestos, derechos, tasas de ejecución del contrato o con base en el mismo.
5. Presentar los documentos requeridos para el perfeccionamiento y ejecución del contrato.
6. Presentar todos los soportes que demuestren la ejecución del objeto contractual, radicación de la respectiva factura y/o Cuenta de cobro respectiva y sus soportes, igualmente la certificación que acredite el pago por parte del contratista de las obligaciones al Sistema General de Seguridad Social (Salud, Pensiones y Riesgos Profesionales), aportes parafiscales ICBF, SENA Y CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR si hay lugar a ello.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA. OBLIGACIONES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA. 1. Pagar oportunamente el valor pactado de acuerdo con los términos establecidos en las condiciones contractuales.

2. Colaborar con el contratista en cuanto sea necesario para que el objeto del contrato se cumpla de manera satisfactoria.

3. Ejercer de manera oportuna, adecuada e idónea la actividad la supervisión de vigilancia y control a través del Supervisor sobre la ejecución del Contrato.

4. Verificar que el contratista realice el pago de aportes al sistema de seguridad social integral, aportes parafiscales, ICBF. SENA y cajas de compensación familiar (cuando a ello haya lugar) en las condiciones establecidas por la normatividad vigente. **CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA: INDEMNIDAD:** El CONTRATISTA mantendrá indemne a la INDUSTRIA de todo reclamo, demanda, acción legal y costo que pueda causarse o surgir de la ocurrencia de daños o lesiones a personas o propiedades de terceros, causados por el CONTRATISTA o sus subcontratistas durante la ejecución del contrato y hasta la liquidación definitiva del mismo. Se consideran como hechos imputables al CONTRATISTA todas las acciones u omisiones de su personal y de sus subcontratistas, los errores y defectos, mala calidad y en general cualquier incumplimiento de sus obligaciones contractuales. En caso de que se entable un reclamo, demanda o acción legal contra la INDUSTRIA por asuntos que al tenor del contrato sean de responsabilidad del CONTRATISTA, éste será notificado lo más pronto posible para que el contratista por su cuenta adopte oportunamente las medidas previstas por la ley para mantener indemne a la INDUSTRIA. Si en cualquiera de los eventos antes previstos el CONTRATISTA no asume debida y oportunamente las acciones tendientes a mantener la indemnidad de la INDUSTRIA, ésta podrá hacerlo directamente, previa notificación escrita al CONTRATISTA y éste pagará todos los gastos en que la INDUSTRIA incurra por tal motivo. En caso de que así no lo hiciere el CONTRATISTA, la INDUSTRIA tendrá derecho a descontar el valor de tales erogaciones de cualquier suma que adeude al CONTRATISTA por razón de la compraventa objeto del contrato, o a utilizar cualquier otro mecanismo legal para tal propósito**. CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA. CESIÓN DEL CONTRATO, DE LOS DERECHOS ECONÓMICOS Y SUBCONTRATACIÓN:** El CONTRATISTA no podrá ceder el contrato, ni los derechos económicos que de él se derivan, ni subcontratar, sin la autorización previa y escrita de la INDUSTRIA pudiendo ésta reservarse las razones para negar la autorización. **CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA. SEGURIDAD SOCIAL Y APORTES PARAFISCALES**: El contratista deberá acreditar el cumplimiento de sus obligaciones relacionadas con el Sistema de Seguridad Social Integral y Aportes Parafiscales cuando a ello hubiere lugar. **CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA. LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO:** La liquidación del contrato se realizará de conformidad con lo establecido en el estatuto N°. 002 de 2023 “Por la cual se adopta el Manual Interno de Contratación y contratación de la ILC”. **CLÁUSULA DÉCIMA SEPTIMA- INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES.** EL CONTRATISTA declara expresamente bajo gravedad del juramento, el cual se entiende prestado con la firma del presente contrato, que no se encuentra incurso en las inhabilidades e incompatibilidades para contratar determinadas en la Constitución, en la Ley y las expresamente señaladas en la Ley 80 de 1993. **CLÁUSULA DÉCIMA OCTAVA. PERFECCIONAMIENTO, LEGALIZACIÓN Y EJECUCIÓN.** El presente contrato se perfecciona con la firma de las partes en el SECOP II. Para su legalización el contratista deberá cumplir con el pago de impuestos, tasas, estampillas y contribuciones y las

inscripciones, cuando a ello haya lugar y de conformidad con la normatividad vigente. Para su ejecución deberá contar con el correspondiente registro presupuestal y la aprobación de las garantías contractuales por parte de la Jefatura de la División Jurídica de la Industria. **CLÁUSULA DÉCIMA NOVENA. MECANISMOS DE SOLUCIÓN DIRECTA DE CONTROVERSIAS CONTRACTUALES:** Las partes, en aras de solucionar en forma ágil, rápida y directa las diferencias y discrepancias surgidas de la ejecución del contrato acudirán a los mecanismos de solución previstos en la Ley, tales como la conciliación, amigable composición y transacción. **CLÁUSULA VIGESIMA. FORMAS DE TERMINACIÓN:** El presente CONTRATO podrá terminarse **1.** Por vencimiento del plazo de ejecución. **2.** Por mutuo acuerdo entre las partes. **3.** Por incumplimiento del objeto y de las obligaciones **CLAUSULA VIGESIMA SEGUNDA SUSPENSIÓN TEMPORAL DEL CONTRATO:** Por razones de fuerza mayor o caso fortuito se podrá de común acuerdo entre las partes, suspender temporalmente la ejecución del contrato, mediante un acta en donde conste tal evento, sin que para los efectos del plazo extintivo se compute el tiempo de Suspensión. PARÁGRAFO: EL CONTRATISTA, prorrogará la vigencia de la garantía única de cumplimiento por el tiempo que dure la suspensión**. CLÁUSULA VIGÉSIMA PRIMERA. DOMICILIO**: Para todos los efectos legales del presente contrato el domicilio será la ciudad de Popayán, en el Departamento del Cauca. ***** FIN DEL DOCUMENTO *****