Gobernación del CAUCA

CARTA DE ACEPTACIÓN No. 4481-2026
PROCESO DE MINIMA CUANTIA DC-SDEC-MC-012-2026

Señores
ONESOFT TECNOLOGIAS PARA EL DESARROLLO SAS
NIT 901566858-1
KEVIN ARLEY CASTRO SARRIA
Representante legal
Dirección: CL 73 NORTE 14 71 B/ La Primavera, Popayán, Cauca.
Email: gerencia@onesoft.com.co
Tel: 3153010997

ASUNTO: COMUNICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA OFERTA, INVITACIÓN DE MÍNIMA CUANTÍA Nro. DC-SDEC-MC-012-2026

EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA, tiene el gusto de informarle que su propuesta presentada dentro de la INVITACIÓN DE MÍNIMA CUANTÍA **DC-SDEC-MC-012-2026** es aceptada, teniendo en cuenta que se cumplió con los requisitos habilitantes de la invitación pública.

En cumplimiento del Artículo 2.2.1.2.1.5.2. del Decreto 1082 de 2015, la presente comunicación de aceptación junto con la oferta por usted presentada, conforme a los Estudios Previos y exigencias establecidas por la entidad dentro del Proceso de Selección de Mínima Cuantía No. **DC-SDEC-MC-012-2026**, constituyen los efectos del contrato celebrado, en los términos que se estipulan a continuación:

1. OBJETO A CONTRATAR:

EL CONTRATISTA SE OBLIGA CON EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA - SDEC, A BRINDAR CAPACITACIÓN Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS EN PLANEACIÓN DE MERCADOS Y VENTAS CON APOYO DE IA PARA EMPRESAS DE CAFÉ Y AGROINDUSTRIA, TIC Y SERVICIOS, Y MODA Y CONFECCIONES DEL CAUCA EN EL MARCO DEL PROYECTO “FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES TERRITORIALES PARA LA GOBERNANZA Y LA COMPETITIVIDAD EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA”

2. VALOR DEL CONTRATO:

El valor del contrato corresponde a la suma de **SIETE MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE. ($7.245.000)** IVA INCLUIDO y demás tributos a que haya lugar. Conforme a los valores establecidos y realizados en la propuesta mediante la plataforma SECOP II, de la siguiente manera:

							Precio total estimado	Incluya el precio como lo indique la Entidad Estatal
							10.500.000,00	7.245.000,00
Ref. Artículo	Código UNSPSC	Descripción	Cantidad	Unidad	Precio unitario estimado	Precio unitario	Precio total estimado	Incluya el precio como lo indique la Entidad Estatal
1	80111600	servicios de capacitación en planeación de mercados y ventas con apoyo de IA para empresas de café y agroindustria, TIC y servicios, y moda y confecciones del Cauca, para orientar, facilitar y dar recomendaciones	1,00	UN	10.500.000,00	7.245.000,00	10.500.000,00	7.245.000,00

Valor que se encuentra respaldado en el CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL así:

No. CDP	FECHA EXPEDICIÓN	CONCEPTO	VALOR	VALOR A APROPIAR
5819	08 SEPT. 2026	EL CONTRATISTA SE OBLIGA CON EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA-SDEC, A BRINDAR CAPACITACIÓN Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS EN PLANEACIÓN DE MERCADOS Y VENTAS CON APOYO DE IA PARA EMPRESAS DE CAFÉ Y AGROINDUSTRIA, TIC Y SERVICIOS, Y MODA Y CONFECCIONES DEL CAUCA EN EL MARCO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES TERRITORIALES PARA LA GOBERNANZA Y LA COMPETITIVIDAD EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA	$10.500.000	$7.245.000

3. CONDICIONES TECNICAS EXIGIDAS

Para el desarrollo del objeto previsto, el contratista deberá observar el detalle, descripción del objeto, sus características y condiciones que a continuación se detallan:

CAPACITACIÓN Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS CON PARTICIPACIÓN DE EMPRESARIOS REFERENTES			
ÍTEM	DESCRIPCIÓN GENERAL		CANTIDAD
1	Se requiere la contratación de los servicios de capacitación en planeación de mercados y ventas con apoyo de IA para empresas de café y agroindustria, TIC y servicios, y moda y confecciones del Cauca, para orientar, facilitar y dar recomendaciones generales y sectoriales. La capacitación se desarrollará en aproximadamente diez (10) semanas, e incluirá: • Dos (2) webinars Virtuales de 4 horas cada uno (8 horas en total). • Dos (2) encuentros presenciales de 8 horas cada uno (16 horas en total). Total: 24 horas de trabajo sincrónico, más el tiempo autónomo de los empresarios para construir sus planes de mercadeo. Objetivo: Al finalizar el proceso de capacitación, cada uno de los 30 empresarios capacitados cuente con un plan de mercadeo estructurado, adaptado a su sector, sobre el cual el experto habrá brindado orientaciones generales y recomendaciones, sin que ello implique consultoría individualizada en profundidad.		1
	PERSONAL MÍNIMO REQUERIDO: Profesional en áreas administrativas o económicas o ingenierías con posgrado en áreas de mercadeo o gerencia o proyectos. Experiencia de 3 años de asesoría empresarial y/o acompañamiento y facilitación con grupos empresariales.		

	FASE	ROL DEL EXPERTO Y RESULTADOS ESPERADOS	DESCRIPCIÓN Y ENFOQUE POR SECTOR	ENTREGABLES DEL CAPACITADOR	
	Fase 0: Diseño y articulación con empresarios referentes	Ajuste del plan de trabajo, cronograma y esquema de participación de empresarios referentes. Resultados esperados: Documento de plan de trabajo validado	Reunión de coordinación con la Secretaría y el equipo para ajustar contenidos al perfil de los 3 sectores: café y agroindustria, TIC y servicios, moda y confecciones. Definición de la dinámica con empresarios referentes (al menos 3 por sector) Duración y modalidad Reunión virtual de 1–2 horas (no incluida en las 24 horas de formación)	• Plan de trabajo y cronograma detallado de la capacitación (10 semanas, 2 webinars y 2 encuentros presenciales) validado con la Secretaría. • Programa de contenidos por fase, con objetivos, temáticas y resultados de aprendizaje esperados. • Material pedagógico digital: presentaciones, plantillas y guías de trabajo descargables para los webinars y encuentros. • Guía corta de IA para mercadeo y ventas: toolbox con prompts y ejemplos sencillos para apoyar la redacción de	
	Fase 1. Webinar 1 – Planeación de mercados por sector	El experto desarrolla la sesión, orienta ejercicios breves y deja una plantilla base de plan de mercadeo que cada empresario utilizará. Resultados esperados: Plantilla digital entregada a los 30 participantes y tarea de avance del plan.	sesión virtual inicial para los 30 empresarios. Contenidos: conceptos básicos de planeación de mercados, segmentación y mercado objetivo, análisis del entorno y de la industria, estructura de un plan de mercadeo. Se trabajarán ejemplos diferenciados para: (a) café y agroindustria, (b) TIC y servicios, (c) moda y confecciones. Introducción a uso sencillo de IA (ej. asistentes de texto) para formular propuestas de valor, segmentaciones y descripciones de cliente. Duración y modalidad: 4 horas – Virtual sincrónico		

	Fase 2: Encuentro presencial 1 – Diálogo con empresarios referentes y estructuración de planes	El experto lidera la facilitación general, conecta conceptos del webinar con las experiencias de los empresarios referentes y acompaña la construcción inicial de los planes. Resultados esperados: Borrador estructurado de plan de mercadeo por empresa (secciones mínimas definidas)	Participan los 30 empresarios divididos en tres mesas sectoriales (café y agroindustria, TIC y servicios, moda y confecciones) junto con empresarios referentes. Mañana: exposición de los empresarios referentes sobre buenas prácticas de mercadeo en sus sectores y diálogo con los participantes. Tarde: taller facilitado por el experto para que cada empresario avance en la estructura de su plan de mercadeo, con apoyo de empresarios referentes y uso básico de IA (por ejemplo, para redactar objetivos y bocetos de estrategias).	contenidos de mercadeo y argumentos comerciales. • Registro de asistencia de los 30 empresarios a webinars y encuentros presenciales. • Informe técnico final, que incluirá resumen del desarrollo de la capacitación, síntesis de participación y resultados, principales aprendizajes y recomendaciones para la implementación y seguimiento de los planes de mercadeo.	
			Duración y modalidad 8 horas – Presencial		
	Fase 3: Webinar 2 – Introducción a ventas y revisión general de avances	El experto conduce la sesión, presenta criterios de ventas y comparte ejemplos sectoriales. Resultados esperados: Lista de recomendaciones generales para ajustar los planes y una guía corta para preparar el pitch de mercadeo y ventas.	Sesión virtual para los 30 empresarios. Contenidos: principios de ventas consultivas, propuesta de valor en la venta, canales de venta según sector, lineamientos para presentación comercial del plan de mercadeo. Revisión general (no individual) de los avances de los planes, identificando fortalezas y aspectos por ajustar. Se muestra cómo utilizar IA para mejorar argumentarios de venta, correos comerciales y presentaciones		

			Duración y modalidad: 4 horas – Virtual sincrónico.		
	Fase 4: Encuentro presencial 2 – Presentación de planes y cierre comercial	Rol del experto y resultados esperados: El experto modera las presentaciones, da recomendaciones finales y sintetiza aprendizajes comunes. Resultados esperados: Planes de mercadeo presentados, retroalimentación general por sector y orientaciones para la implementación.	Segundo encuentro presencial con los 30 empresarios organizados por sector (café y agroindustria, TIC y servicios, moda y confecciones). Cada empresa presenta su plan de mercadeo en formato de pitch ante los empresarios referentes y el experto. Los empresarios referentes ofrecen retroalimentación desde la práctica empresarial y el experto complementa desde la planeación de mercado y ventas. Se refuerzan aspectos clave de ventas y se discute cómo implementar los planes		
			Duración y modalidad: 8 horas – Presencial.		
	METODOLOGÍA				
	La metodología de la capacitación se basa en tres principios: pertinencia sectorial, aprendizaje entre pares y aplicación y práctica. • Pertinencia sectorial: Todos los contenidos y ejemplos se adaptan a los tres sectores participantes: café y agroindustria, TIC y servicios, moda y confecciones. En los encuentros presenciales se organizarán mesas sectoriales, de modo que los diálogos con los empresarios referentes partan de realidades similares. • Aprendizaje entre pares y rol de los empresarios referentes: Los empresarios referentes comparten prácticas reales de mercadeo y ventas, mostrando cómo aplican los conceptos en sus negocios. El experto articula estas intervenciones, resalta los elementos clave y los conecta con la estructura formal de un plan de mercadeo. • Aplicación práctica y uso básico de IA: Cada sesión incluye momentos de trabajo sobre el plan de mercadeo propio de cada empresa. Se incorpora el uso sencillo de herramientas de IA para organizar ideas de segmentación y propuesta de valor, redactar versiones preliminares de objetivos y estrategias, y elaborar bocetos de argumentos comerciales y pitches de ventas. La IA se usa como apoyo práctico, manteniendo el criterio del empresario sobre su negocio. Antes de iniciar, se realizará una reunión de coordinación con la Secretaría para definir fechas exactas,				

	plataforma para webinars y logística de los encuentros presenciales. Se llevará registro de asistencia en cada actividad y al finalizar cada sesión se recogerá una breve percepción de los participantes sobre la utilidad de la misma. El experto no elabora planes de mercadeo individuales; su rol es orientar, facilitar y dar recomendaciones generales y sectoriales para que sea cada empresario quien construya y ajuste su propio plan.

PARÁGRAFO 1: La plataforma para los webinars y los aspectos relacionados con el lugar y logística de los encuentros presenciales serán definidos previamente con la Secretaría de Desarrollo económico y Competitividad.

PARÁGRAFO 2: El valor de la oferta presentada incluye cada ítem y demás gastos en que se pueda incurrir el contratista en la realización de la entrega de los elementos, por lo tanto, no podrá solicitar reconocimiento económico posterior por estos conceptos.

4. OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

A. **OBLIGACIONES GENERALES DEL CONTRATISTA**

Son obligaciones generales del contratista:

1. Cumplir con el objeto contractual durante el plazo de ejecución del contrato, en la forma establecida en las cláusulas del contrato que se suscribió.
2. Presentar la respectiva factura acorde con la propuesta económica presentada en la invitación pública e informe de ejecución del contrato.
3. Cumplir las normas legales vigentes, en especial lo dispuesto en las leyes 789 de 2002, 797 de 2003, 1122 de 2007 y 1150 de 2007 en lo referente al pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral (salud-pensión - riesgos laborales – Sena – Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – Caja de Compensación Familiar) y en especial el decreto 723 de 2013 que regula la afiliación al Sistema General de Riesgos Laborales de las personas vinculadas a través de un contrato de prestación de servicios con entidades públicas.
4. El contratista deberá constituir a favor de la Gobernación del Departamento del Cauca las garantías pactadas en el contrato.
5. Mantener absoluta reserva de la información que conozca por causa y por ocasión del contrato.
6. Atender los requerimientos, sugerencias y recomendaciones que realice la Entidad a través del supervisor del contrato para el buen cumplimiento del objeto contractual.
7. Informar oportunamente al supervisor del contrato, de cualquier situación o circunstancia que pueda afectar la correcta ejecución del mismo.
8. Asumir el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones de carácter laboral del personal que contrate para la ejecución del contrato, lo mismo que el pago de honorarios, los impuestos, gravámenes, aportes y servicios de cualquier género que establezcan las leyes colombianas y demás erogaciones necesarias para la ejecución del contrato. Es entendido que todos estos gastos han sido estimados por el contratista al momento de la presentación de la carta de presentación de la propuesta.

9. Velar porque el Departamento del Cauca, se mantenga indemne de cualquier reclamación de terceras personas, subcontratistas, proveedores y demás servicios que de forma indirecta hayan sido requeridas para la ejecución del contrato.
10. Solventar a su costa las reclamaciones que en su caso le resulten por daños o perjuicios a propiedades o terceras personas derivadas de la ejecución del contrato por acciones u omisiones imputables al contratista, sus dependientes, subordinados o subcontratistas.
11. El contratista deberá presentar los documentos requeridos para la legalización del contrato y los demás que sean requeridos por el supervisor.

B. OBLIGACIONES DEL DEPARTAMENTO - SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD.

1. Pagar al contratista el servicio efectivamente prestado.
2. Ejercer la supervisión del contrato.
3. Brindar la información y el acompañamiento necesaria al contratista para la correcta ejecución del contrato.

C. ACTIVIDADES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA

Durante la ejecución del contrato, el contratista de conformidad con las especificaciones técnicas se obliga a desarrollar las siguientes actividades específicas:

1. Cumplir con el objeto del contrato, en los términos pactados en la carta de aceptación y de conformidad con la propuesta presentada, entregando los elementos requeridos conforme a las especificaciones técnicas establecidas.
2. El contratista deberá entregar al supervisor para su aprobación un plan de trabajo y cronograma detallado de la capacitación (10 semanas, 2 webinars y 2 encuentros presenciales) antes del inicio de estas.
3. El contratista deberá entregar el programa de contenidos por fase, con objetivos, temáticas, resultados de aprendizaje esperados y el material pedagógico digital con el cual desarrollará la capacitación (presentaciones, plantillas y guías de trabajo descargables para los webinars y encuentros).
4. El contratista deberá entregar una guía corta de IA para mercadeo y ventas, la cual incluya toolbox con prompts y ejemplos sencillos para apoyar la redacción de contenidos de mercadeo y argumentos comerciales.
5. El contratista deberá entregar los Registro de asistencia de los empresarios de cada una de las webinars y encuentros presenciales
6. El contratista deberá realizar y entregar Informe técnico final en el cual debe incluirse un resumen del desarrollo de la capacitación, síntesis de participación y resultados, principales aprendizajes y recomendaciones para la implementación y seguimiento de los planes de mercadeo.
7. El contratista deberá acatar las instrucciones que durante el desarrollo del contrato imparta el Departamento por conducto del funcionario designado para su supervisión.
8. Las demás actividades que estén dentro de la órbita del objeto contractual.

5. FORMA DE PAGO:

EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA- secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad pagará al CONTRATISTA el cien por ciento (100%) del valor del contrato mediante acta única, de conformidad con los servicios efectivamente prestados, previa presentación de la cuenta de cobro y/o factura Y de la constancia de recibido a satisfacción de los servicios suscrita por el supervisor del contrato.

Para efectos de realizarse los pagos, EL CONTRATISTA debe acreditar que se encuentra al día en el pago de aportes a seguridad social (salud, pensión y riesgos) y parafiscales (SEMA, ICBF y CAJAS DE COMPENSACION FAMILIAR).

PARÁGRAFO 1. EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA solo pagará lo debidamente ejecutado y soportado por parte del contratista con la factura respectiva, en el plazo y condiciones convenidas, a través de la cuenta de ahorros y/o corriente que disponga el contratista acorde con la certificación expedida por la entidad financiera aportada por el contratista.

PARÁGRAFO 2. Dentro del término señalado para efectuar el pago, EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA, podrá formular por escrito las observaciones u objeciones que tenga la cuenta de cobro y/o factura, que presente para el pago EL CONTRATISTA.

PARÁGRAFO 3. La Entidad no reconocerá pagos sobre entregas que no hubieren sido previamente requeridos o autorizados por el supervisor del contrato o quien ejerza su apoyo.

PARÁGRAFO 4. Al formular la oferta, el proponente acepta que estarán a su cargo todos los impuestos, tasas y contribuciones establecidos por las diferentes autoridades nacionales, departamentales o municipales, y dentro de estos mismos niveles territoriales, los impuestos, tasas y contribuciones establecidas por las diferentes autoridades ambientales, que afecten el contrato y las actividades que de él se deriven, con excepción de los que estrictamente correspondan a la Entidad.

PARÁGRAFO 5. El término del pago solo empezara a contarse desde la fecha en que se presente en debida forma y adjuntando la totalidad de los documentos exigidos para tal efecto. Las demoras que se presenten por estos conceptos serán responsabilidad DEL CONTRATISTA y no tendrá por ello derecho al pago de intereses o compensaciones de ninguna naturaleza.

6. PLAZO DE EJECUCIÓN:

El plazo de ejecución del contrato será desde la suscripción del acta de inicio hasta el treinta y un (31) de diciembre del 2026, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución.

7. LUGAR DE EJECUCIÓN Y DOMICILIO CONTRACTUAL.

8.1. LUGAR DE EJECUCIÓN: Departamento del Cauca.
8.2. DOMICILIO CONTRACTUAL. Popayán – Cauca.

8. SUPERVISIÓN:

EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA supervisará el cumplimiento del contrato por medio de LAURA CRISTINA BURBANO RUIZ Técnico Administrativo Grado 6° de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad o el funcionario idóneo que para el efecto sea designado. Las partes acuerdan que EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA, a través de la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, podrá modificar unilateralmente la designación del supervisor, para lo cual bastará comunicación escrita en tal sentido.

La supervisión, será desarrollada conforme a las disposiciones del artículo 83 de la Ley 1474 de 2011; la Ley 80 de 1993 y las demás normas concordantes.

9. GARANTÍAS:

Para cubrir cualquier hecho constitutivo de incumplimiento, el Contratista deberá presentar la garantía de cumplimiento en original a la Entidad dentro del término señalado en el cronograma del proceso y requerirá la aprobación de la Entidad. Esta garantía tendrá las siguientes características:

<table>
<tr><th>Característica</th><th colspan="3">Condición</th></tr>
<tr><td>Clase</td><td colspan="3">Cualquiera de las clases permitidas por el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, a saber: (i) Contrato de seguro contenido en una póliza para Entidades Estatales, (ii) Patrimonio autónomo, (iii) Garantía Bancaria.</td></tr>
<tr><td>Asegurado/ beneficiario</td><td colspan="3">DEPARTAMENTO DEL CAUCA identificado con NIT 891580016-8</td></tr>
<tr><td>Amparos, vigencia y valores asegurados</td><td colspan="3"><table>
<tr><th>Amparo</th><th>Vigencia</th><th>Valor Asegurado</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento general del contrato y el pago de las multas y la cláusula penal pecuniaria que se le impongan</td><td>con una vigencia igual a la duración del contrato y cuatro (4) meses más</td><td>Equivalente al 10% del valor del contrato</td></tr>
<tr><td>Calidad del servicio</td><td>con una vigencia igual a la duración del contrato y cuatro (4) meses más</td><td>Equivalente al 10% del valor del contrato</td></tr>
<tr><td>Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales</td><td>con una vigencia igual a la duración del contrato y tres (3) años más</td><td>Equivalente al 10% del valor del contrato</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Tomador	• Para las personas jurídicas: la garantía deberá tomarse con el nombre o razón social y tipo societario que figura en el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio respectiva, y no sólo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la sociedad podrá denominarse de esa manera. • No se aceptan garantías a nombre del representante legal o de alguno de los integrantes del consorcio. Cuando el contratista sea una Unión Temporal o Consorcio, se debe incluir razón social, NIT y porcentaje de participación de cada uno de los integrantes. • Para el Contratista conformado por una estructura plural (unión temporal, consorcio): la garantía deberá ser otorgada por todos los integrantes del Contratista, para lo cual se deberá relacionar claramente los integrantes, su identificación y porcentaje de participación, quienes para todos los efectos serán los otorgantes de la misma.
Información necesaria dentro de la póliza	• Número y año del contrato • Objeto del contrato • Firma del representante legal del Contratista • En caso de no usar centavos, los valores deben aproximarse al mayor

PARÁGRAFO: El Contratista está obligado a restablecer el valor de la garantía cuando esta se vea reducida por razón de las reclamaciones que efectúe la Entidad, así como, a ajustar las garantías en los eventos de adición y/o prórroga y/o suspensión y/o reinicio del contrato. El no restablecimiento de la garantía por parte del Contratista o su no adición o prórroga, según el caso, constituye causal de incumplimiento del Contrato y se dará inicio a los procesos sancionatorios a que haya lugar.

10. RELACIÓN LABORAL.

El contratista ejecutará el objeto contractual con total autonomía técnica y sin subordinación respecto al Departamento del Cauca. Queda entendido que no habrá vínculo laboral alguno entre el personal utilizado por el contratista y EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.

11. CESIONES Y SUBCONTRATISTAS

EL CONTRATISTA no podrá ceder ni subcontratar los derechos y obligaciones emanadas del presente contrato en persona natural o jurídica, nacional o extranjera, sin el consentimiento previo y expreso de EL DEPARTAMENTO, pudiendo éste reservarse las razones que tenga para negar la cesión.

12. CLAUSULA PENAL

En caso de declaratoria de incumplimiento o caducidad, el DEPARTAMENTO DEL CAUCA hará efectiva una sanción penal pecuniaria, la cual tendrá un monto del veinte por ciento (20%) del valor del Contrato,

pena que se pacta por el mero retardo y sin perjuicio del cumplimiento de la obligación principal, para efectos de cobrar la cláusula penal se podrá hacer uso de la compensación de sumas o jurisdicción coactiva.

El contratista renuncia a ser requerido para efectos de constitución en mora y a la tasación proporcional de la pena.

13. CLAUSULAS EXCEPCIONALES

En el contrato a celebrar se pactan expresamente las cláusulas de interpretación, modificación y terminación unilateral consagradas en los artículos 15, 16 y 17 de la ley 80 de 1993. Igualmente se pacta expresamente la cláusula de caducidad la cual se regirá por lo dispuesto en el artículo 18 de la Ley 80 de 1993.

14. CONDICIONES ADICIONALES DEL CONTRATO A CELEBRAR.

El contrato realizado a través de la plataforma virtual del SECOP II, tendrá un clausulado adicional. Los proponentes aceptan íntegramente las condiciones y obligaciones de la invitación y el complemento de la misma y aquellas que de conformidad con la Ley deben tener los contratos celebrados con la Administración Pública. Por lo tanto, la invitación pública, adendas, anexos y la oferta formarán parte integrante del contrato.

15. PRÓRROGA Y ADICIÓN DEL CONTRATO.

El contrato podrá prorrogarse y/o adicionarse de común acuerdo entre las partes, de conformidad con las normas que rigen la materia.

16. LIQUIDACIÓN

El contrato será objeto de liquidación de conformidad con el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 60 de la Ley 80 de 1993 modificado por el artículo 217 del Decreto Ley 019 de 2012, procedimiento que deberá efectuarse dentro de los seis (6) meses siguientes a su vencimiento o a la expedición del acto administrativo que ordene su terminación, o a la fecha del acuerdo que así lo disponga. Dentro de este plazo se entiende incluido un término de cuatro (4) meses para la liquidación de común acuerdo y dos (2) meses adicionales para la liquidación unilateral si es el caso. si el CONTRATISTA no se presentare para efectos de la liquidación del contrato o las partes no llegaren a ningún acuerdo, el DEPARTAMENTO procederá a su liquidación, por medio de resolución motivada susceptible del recurso de reposición, Así mismo y de conformidad con lo previsto por el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007, si el CONTRATISTA deja salvedades en la liquidación por mutuo acuerdo, el DEPARTAMENTO podrá liquidar unilateralmente, caso en el cual, esta solo procederá en relación con los aspectos que no hayan sido objeto de acuerdo.