**CONTRATO - No. IPVO 002-2025**

Entre los suscritos: **JOHN ERNESTO CARRERO VILLAMIL**, mayor de edad, domiciliado en Tunja, identificado con lo cédula de ciudadanía número 7.160.233 de Tunja - Boyacá, debidamente facultado y quien actúa en calidad de Representante Legal de la **TIERRASUA S.A.S** antes denominada ALIANZA SOCIETARIA Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE BOYACÁ - **ASDETBOY S.A.S.-**, identificada con NIT No. 901285377-2, sociedad de economía mixta debidamente constituido mediante documento privado del 15 de enero de 2019, inscrita ante la Cámara de Comercio de Tunja el día 17 de mayo de 2019, bajo el número de matrícula 171657, ente de carácter mixto con participación accionaria mayoritaria del INSTITUTO FINANCIERO DE BOYACÁ INFIBOY, ahora denominado INSTITUTO DE FOMENTO Y DESARROLLO DE BOYACÁ - IDEBOY, según consta en el certificado de composición accionaria, de conformidad con lo establecido en el artículo 461 del Código de Comercio: quien para los efectos del presente contrato se denominará **EL CONTRATANTE,** por una parte y por la otra la **ORGANIZACIÓN HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS - OHTRAS S.A.S.,** identificado con **NIT No. 900.524.644-7,** representado legalmente por **SERGIO ESTEBAN TORRES RODRIGUEZ,** identificado con Cedula de Ciudadanía N.° 1.057.582.778 de Sogamoso, quien para los efectos del presente contrato se denominará **EL CONTRATISTA,** hemos convenido en celebrar el presente contrato de acuerdo con los términos de la **INVITACIÓN PRIVADA CON VARIAS OFERTAS No 001-2025,** teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

La sociedad TIERRASUA S.A.S antes denominada ALIANZA SOCIETARIA Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE BOYACÁ – "ASDETBOY S.A.S." es una empresa de economía mixta, comercial, de orden departamental, con personería jurídica, autonomía presupuestal y patrimonio propio e independiente de acuerdo con sus estatutos y demás normas que la reglamentan, cuyo capital está representado en un 82.16% por el instituto Financiero de Boyacá- INFIBOY hoy INSTITUTO DE FOMENTO Y DESARROLLO DE BOYACÁ – IDEBOY y un 17.84 % por capital privado.

El objeto social TIERRASUA S.A.S., establecido en el artículo 4 de sus Estatutos consiste en:

*"El objeto de la sociedad consiste en la planificación, estudio, proyección, ejecución, montaje, gestión de compra y venta de bienes y servicios, inspección y control de calidad, explotación, dirección, reposición y mantenimiento, tanto en trabajos de arquitectura, urbanísticos y obras civiles en general como en instalaciones industriales, ambientales y nuevas tecnologías energéticas, infraestructura, medios de transporte terrestre, marítimo y aéreo, incluyendo aeropuertos y ferrocarriles, y/o transporte por cualquier tipo. Igualmente podrá gestionar, estructurar, planear, diseñar, ejecutar, operar, suministrar, dotar, realizar mantenimientos, asesoría, consultoría para proyectos, y programas, en áreas como arquitectura, obras civiles, transporte, compra y venta de cualquier tipo de mercancías, así como la prestación de servicios de interventoría y consultoría, de cualquier índole, y en general, todo tipo de actividades relacionadas de forma directa, indirecta, y/o complementaria. De igual forma podrá realizar actividades en el desarrollo integral y la gestión social de las*

*comunidades, abarcando proyectos de infraestructura pública y privada, incluidos los de seguridad y justicia, la investigación, desarrollo y explotación de nuevas tecnologías. Además, se dedica a la administración compra, venta, y arrendamiento de equipos y maquinaria amarilla, tanto propios como de terceros, para la ejecución y mantenimiento eficiente de proyectos a nivel municipal, departamental, nacional e internacional.*

*La sociedad podrá desarrollar actividades de administración de personal, recursos humanos, formación y selección, así como la transferencia de conocimiento especializado empresarial, productos, soluciones, equipos, sistemas, maquinaria y cualquier infraestructura propia o de terceros, que le permita optimizar el aprovechamiento de los recursos administrados y generar valor agregado en la gestión empresarial de sus clientes personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado, nacionales o extranjeras. Celebrar convenios, suscribir y ejecutar todo tipo de contratos, asociarse o formar consorcios o uniones temporales, y en general todas aquellas actividades que sean necesarias para el cumplimiento de sus fines; lo anterior lo podrá hacer con personas naturales o jurídicas públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras, atendiendo criterios técnicos, rigor jurídico, estabilidad financiera, y demás criterios que le permitan el cumplimiento de su objeto.*

*De igual forma dentro del desarrollo del objeto principal la empresa podrá también:*

***1. Desarrollo y Gestión de Programas y Proyectos:***

- ***Arquitectura, urbanísticos, Obras Civiles e Infraestructura:*** *Diseñar, planificar, ejecutar y supervisar proyectos de arquitectura, urbanísticos, obras civiles e infraestructura, incluyendo construcciones, remodelaciones y mejoras de instalaciones y sistemas de infraestructura de vías y transporte, que abarca actividades técnicas de naturaleza rutinaria y periódica, actividades y obras de protección, construcción, costos asociados al traslado o reubicación de redes y activos, estudios de ingeniería, infraestructuras logísticas especializadas (ILE), mantenimiento de emergencia, mejoramiento, rehabilitación, servicios conexos al transporte, entre otros de acuerdo a la definiciones que respecto a la infraestructura de vías y transporte señale la ley 1682 de 2013 y sus modificaciones, así como el instituto nacional de vías INVIAS con ocasión del objeto principal.*

***2. Consultoría y Asesoría Integral:***

- ***Interventorías y Consultorías:*** *Proveer servicios de interventoría y consultoría en áreas técnicas y administrativas para asegurar la correcta ejecución y cumplimiento de proyectos en diversas áreas, tales como infraestructura, transporte, y servicios públicos, elaboración de estudios y diseños de ingeniería.*

- ***Desarrollo Comunitario:*** *Asesorar y colaborar con comunidades organizaciones sociales, comunales e indígenas para el desarrollo integral de sus territorios y la implementación de proyectos que respondan a sus necesidades específicas.*

***3. Infraestructura Pública y Privada:***

- ***Planificación y Ejecución de Proyectos:*** *Estructurar, diseñar, ejecutar y operar proyectos de infraestructura pública y privada, abarcando infraestructura de vías y transporte, en sus diferentes modalidades; Infraestructura deportiva, educativa, de salud, urbanística, servicios públicos y equipamientos para seguridad y justicia.*

- ***Proyectos Sociales y Ambientales:*** *Desarrollar y gestionar proyectos con impacto social y ambiental tanto en ámbitos urbanos como rurales, a nivel municipal, departamental y nacional.*

***4. Administración y Arrendamiento de Equipos:***

- ***Equipos y Maquinaria:*** *Administrar, arrendar, subarrendar, gestionar, contratar y subcontratar equipos de maquinaria amarilla y pesada, propios y de terceros, para la ejecución y mantenimiento de proyectos de infraestructura en sus diferentes modalidades así como para obras de ingeniería.*

***5. Asesoría en Infraestructura:***

- ***Planes y Programas de Infraestructura:*** *Ofrecer asesoría y consultoría especializada para la planificación, diseño, implementación y mantenimiento de planes y programas de infraestructura pública y privada.*

*Para el cumplimiento de su objeto social, la sociedad podrá realizar toda clase de operaciones, actos y contratos que tuvieren relación y fueren necesarios, tales como contratar, subcontratar, alquilar, subalquilar, comprar, vender, evaluar, diseñar, fabricar, construir, desarrollar, operar, hacer mantenimiento, suministrar, instalar, distribuir, analizar, asesorar, supervisar, brindar asistencia técnica y entrenamiento, formación, consultoría, suministrar trabajadores y recursos humanos y las demás actividades lícitas que se requieran con ocasión de la ejecución de su objeto social principal.*

*Formular y coordinar la gestión social, jurídica y técnica de aquellos proyectos que se le encomienden; pudiendo además, diseñar, promocionar, construir, vender, financiar, gerenciar, ejercer el control y la interventoría de estos; así como aplicar los instrumentos de gestión del suelo y financiación de proyectos establecidos en la ley.*

*Desarrollar planes, programas, convenios y alianzas que beneficien las condiciones económicas, sociales, culturales, recreativas, de protección social y de bienestar y desarrollo social de sus socios y trabajadores. Adquirir, vender o dar en garantía sus bienes muebles o inmuebles, abrir cuentas corrientes y celebrar otros contratos con entidades financieras, girar, endosar, aceptar, cobrar, protestar y cancelar títulos valores u otros actos de comercio, contratar seguros, comprometer sus excedentes de liquidez en bienes o productos financieros y todo tipo de valores con el objetivo de realizar la mejor administración de los recursos, sin que esta sea la actividad de la compañía invertir en títulos, participación social o accionaria, importar bienes y servicios, reivindicar, transigir o comprometer sus derechos, Celebrar alianzas estratégicas para presentar propuestas que se refieran a las operaciones mencionadas.*

*Llevar a cabo procesos de gestión y administración de información, realizar procesos de gestión del talento humano: nómina, reclutamiento, selección, desarrollo de competencias y programas de bienestar laboral.*

*Las actividades anteriores podrán ser desarrolladas, total o parcialmente, de modo indirecto, en cualquiera de las formas admisibles en Derecho y, de igual forma, mediante la titularidad de acciones o participaciones en otras sociedades con actividad idéntica, análoga, conexa o complementaria*

*En general, dentro del objeto social, desarrollar toda clase de actividades lícitas permitidas a estas sociedades por la legislación vigente".*

En consistencia con lo anterior, el mismo artículo dispuso que, para el cumplimiento de su objeto social, la sociedad podrá realizar toda clase de operaciones, actos y contratos que tuviera relación y fueren necesarios para el desarrollo de su objeto social general.

En consecuencia, de lo anterior, la empresa TIERRASUA S.A.S., ha realizado diferentes contratos, generando un impacto masivo positivo y significativo tanto en el departamento de Boyacá como a nivel nacional, convirtiéndose en una empresa con un alto reconocimiento y posicionamiento, destacada por su alto grado de calidad y cumplimiento.

De acuerdo con lo anterior, la sociedad TIERRASUA S.A.S., se ha caracterizado por su imagen institucional, la cual permite una identificación por parte de la comunidad en general.

TIERRASUA S.A.S., adelantó el convenio interadministrativo No. 4164 de 2024, con el Departamento de Boyacá y el Instituto de Fomento y Desarrollo de Boyacá – IDEBOY con el objeto de "Aunar esfuerzos administrativos, técnicos, financieros, jurídicos, sociales y ambientales entre el Departamento de Boyacá, el instituto de fomento y desarrollo de Boyacá (IDEBOY) y la Alianza Societaria y de Desarrollo Empresarial de Boyacá S.A.S. (ASDETBOY S.A.S), en el proyecto de

elaboración de estudios para la creación del centro agroindustrial, logístico y de comercialización del oriente colombiano en el Departamento de Boyacá".

De acuerdo con las obligaciones del convenio interadministrativo No. 4164 de 2024, TIERRASUA S.A.S., debe realizar los estudios para la creación del centro agroindustrial, logístico y de comercialización del oriente colombiano en el Departamento de Boyacá, dicho estudio contará con una fase de elaboración de estudios de prefactibilidad, la cual es fundamental para garantizar una planificación y ejecución adecuada, y abarcará diversos aspectos técnicos, económicos, sociales y ambientales; entre otros.

Teniendo en cuenta el alcance del convenio relacionado anteriormente y que algunas de las actividades que deben ser entregadas deben ser realizadas por algunos especialistas y equipos, que complementen el trabajo que la empresa ha adelantado hasta la fechas, se considera necesario contratar una consultoría con la experticia suficiente para apoyar técnicamente el proceso estudios para la creación del centro agroindustrial, logístico y de comercialización del oriente colombiano en el Departamento de Boyacá.

Es de relevancia aclarar que de acuerdo con el artículo 13 del Manual Interno de Contratación de la TIERRASUA S.A.S antes denominada ALIANZA SOCIETARIA Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE BOYACÁ – ASDETBOY S.A.S., se establecen como modalidades de Contratación las siguientes:

1. Invitación publica de ofertas: la cual se utilizará cuando el presupuesto del proceso contractual sea igual o superior a DOS MIL (2000) SMMLV.
2. **Invitación privada de varias ofertas: la cual se utilizará cuando el presupuesto del proceso contractual sea mayor a SESENTA Y OCHO (68) SMMLV y menor a DOS MIL (2000) SMMLV.**
3. Invitación privada con una sola oferta directa: la cual se utilizará cuando el presupuesto del proceso contractual sea inferior a SESENTA Y OCHO (68) SMMLV.

Teniendo en cuenta lo anterior, el presente proceso contractual seguirá los lineamientos establecidos en el Artículo 16 del MANUAL INTERNO DE CONTRATACION, toda vez que el presupuesto oficial se encuentra en el rango de un valor superior a SESENTA Y OCHO (68) SMMLV y menor a DOS MIL (2000) SMMLV, por lo cual se adelantará la presente Contratación bajo la modalidad de INVITACION PRIVADA DE VARIAS OFERTAS.

Que la sociedad TIERRASUA S.A.S., adelantó los respectivos estudios previos, estudios de mercado e invitación con el fin de realizar la convocatoria de invitación privada de varias ofertas IPVO-001 - 2025, cuyo objeto es "CONSULTORÍA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE

MERCADO, TECNICO, OPERATIVO, JURÍDICO/ ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO AGROINDUSTRIAL, LOGÍSTICO Y DE COMERCIALIZACIÓN DEL ORIENTE COLOMBIANO EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACA, EN EL MARCO DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO 4164 DE 2024", por valor de CUATROCIENTOS OCHENTA MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y UN MIL DOSCIENTOS SESENTA Y CINCO PESOS MONEDA CORRIENTE ($480.791.265) INCLUIDO IVA, el cual incluye todos los gastos, impuestos, tasas y contribuciones a que haya lugar y plazo de ejecución de cuatro (04) meses, contados desde la suscripción del acta de inicio, previa aprobación de garantías y cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato, los cuales fueron publicado en la plataforma del SECOP 2 y en la página web de la empresa.

Que, dentro del término establecido en el cronograma para recibir observaciones a la invitación, no se presentaron observaciones.

Que, en desarrollo del proceso, el día dieciséis (16) de enero de 2025, se recibieron dos (02) propuestas, presentadas por: RICARDO A. SUAREZ S.A.S y ORGANIZACIÓN HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS OHTRAS S.A.S.

Que, de acuerdo a la verificación de requisitos habilitantes realizada a la propuesta presentada, se concluyó que los oferentes ORGANIZACION HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS OHTRAS S.A.S Y RICARDO A. SUAREZ S.A.S., NO CUMPLEN con todo lo solicitado en la INVITACIÓN PRIVADA DE VARIAS OFERTAS IPVO – 001 – 2025.

Que, una vez vencido el término de traslado concedido a los oferentes para realizar observaciones o subsanaciones al informe preliminar, se presentaron observaciones por parte de la ORGANIZACIÓN HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS - OHTRAS S.A.S, remitiendo un documento para subsanar los ítems, los cuales fue estudiado e incluido en el informe de evaluación definitivo

Que, de acuerdo a la verificación de requisitos habilitantes realizada a la propuesta presentada y a la observación o subsanaciones al informe preliminar realizada, se concluyó que el oferente ORGANIZACIÓN HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS - OHTRAS S.A.S, cumplió con la totalidad de requisitos jurídicos y técnicos requeridos en la invitación y el oferente RICARDO A. SUAREZ S.A.S, NO CUMPLE con la totalidad de requisitos jurídicos y técnicos requeridos en la invitación.

Resultado de la revisión luego de la subsanación, la única propuesta habilitada fue ORGANIZACIÓN HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS - OHTRAS S.A.S, se procedió a realizar la correspondiente ponderación, según la asignación de puntaje establecida en el pliego de condiciones, obteniendo el mencionado oferente 90 PUNTOS.

Que el 22 de enero de 2025, se publicó informe de evaluación definitivo, en las plataformas dispuestas para tal fin.

Que atendiendo a la recomendación efectuada por el Comité evaluador como consecuencia del proceso contractual INVITACIÓN PRIVADA DE VARIAS OFERTAS IPVO – 001 – 2025, la sociedad TIERRASUA S.A.S antes denominada ASDETBOY S.A.S, mediante Resolución No. 20250106 del 23 de enero de 2025, adjudicó el precitado proceso a la ORGANIZACIÓN HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS - OHTRAS S.A.S identificado con NIT No. 900.524.644-7, representado legalmente por SERGIO ESTEBAN TORRES RODRIGUEZ, identificado con Cedula de Ciudadanía N.º 1.057.582.778 de Sogamoso, por un valor de CUATROCIENTOS OCHENTA MILLONES M/CTE ($480.000.000), de acuerdo a su propuesta económica presentada.

Que el presente proceso cuenta con Disponibilidad Presupuestal No. 202501011 por valor de CUATROCIENTOS OCHENTA MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y UN MIL DOSCIENTOS SESENTA Y CINCO PESOS MONEDA CORRIENTE ($480.791.265) INCLUIDO IVA. Por lo expuesto, se realizará dicha contratación la cual se encuentra incluida en el Plan Anual de Adquisiciones para la vigencia 2025.

En atención a lo anterior, la relación contractual entre las partes se regirá por las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: OBJETO** "CONSULTORÍA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE MERCADO, TECNICO, OPERATIVO, JURÍDICO/ ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO AGROINDUSTRIAL, LOGÍSTICO Y DE COMERCIALIZACIÓN DEL ORIENTE COLOMBIANO EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACA, EN EL MARCO DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO 4164 DE 2024"

**SEGUNDA: ESPECIFICACIONES TÉCNICAS A CONTRATAR:**

El contratista deberá ejecutar el contrato de acuerdo con las condiciones técnicas establecidas según los requerimientos descritos a continuación:

| | |
|---|---|
| **CONSULTORÍA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE MERCADO, TÉCNICO, OPERATIVO, JURÍDICO/ ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO AGROINDUSTRIAL, LOGÍSTICO Y DE COMERCIALIZACIÓN DEL ORIENTE COLOMBIANO EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ, EN EL MARCO DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO 4164 DE 2024.** | |
| **PRODUCTOS PRIORIZADOS**: Papa, Leche, Frijol, Arveja, Arandanos Mora, Fresa, Agraz, Pera, Ciruela, Manzana, Feijoa, Pitahaya, Cebolla Bulbo, Cebolla Rama, Tomate Bajo Invernadero | |
| **1. ESTUDIO DE MERCADO** | • Describir el tamaño del mercado.<br>• Analizar la oferta. |

| | |
|---|---|
| | • Analizar la demanda: para el desarrollo del análisis de la demanda se debe considerar la solicitud de compras públicas, institucionales, grandes cadenas y superficies; entre otros).<br>• Definir el déficit, Déficit Actual y Balance Oferta-Demanda Proyectado: Cálculo de las brechas entre oferta y demanda.<br>• Proyectar el comportamiento del mercado a futuro: se debe considerar el mercado local, regional y nacional para determinar la oferta y demanda de productos en términos de tipo y volumen, así como la competencia existente y las oportunidades de diferenciación.<br>• Analizar las necesidades de productores, transformadores, transportadores y comercializadores, de productos agropecuarios del departamento y de regiones vecinas.<br>• Identificar de usuarios o beneficiarios potenciales del Centro Agroindustrial, Logístico y de comercialización: Se debe considerar productores, asociaciones, cooperativas, agroindustrias, comercializadores y exportadores.<br>• Analizar las necesidades de servicios logísticos a instalar en el centro a partir de la demanda y la oferta actual y futura en el sector agropecuario. Identificación y priorización de los productos agropecuarios a procesar y sus procesos productivos industriales requeridos<br>• Analizar el sistema de comercialización actuales que articulan la oferta con la demanda de los productos agroindustriales.<br>• Analizar sobre sistemas de comercialización actuales que articulan la oferta con la demanda de los productos agroindustriales<br>• Identificar espacios o áreas de acuerdo a la oferta de servicios agroindustriales necesarios para el Centro Agroindustrial, Logístico y de comercialización |

| | |
|---|---|
| | • Identificar procesos logísticos y actividades económicas y sociales adicionales, no necesariamente agroindustriales; para instalar y operar en el área circundante del centro agroindustrial.<br>• Elaborar el plan de mercadeo por etapas identificando estrategias de marketing: Describir las acciones que se tomarán para dar a conocer el proyecto y vender los productos o servicios a ofrecer. |
| 2. **ESTUDIO TÉCNICO Y OPERATIVO** | • Estudio de localización: Identificación de ubicación física dentro del corredor entre paipa - Sogamoso más conveniente para la operación y prestación de servicios, evaluando la logística de transporte y comercialización de los productos agroindustriales procesados en el centro.<br>• Definición de alternativas.<br>• Estudio técnico de las alternativas.<br>• Identificación de necesidades de servicios públicos para que opere el centro, en términos de acueducto, alcantarillado, disposición de residuos, gas, electricidad, definición de cantidades de consumo.<br>• Definición de soluciones industriales y generación de valor: Revisión de buenas prácticas, análisis de proyectos e iniciativas realizadas a nivel regional y nacional para solucionar las problemáticas precisadas<br>• Análisis de Procesos Agroindustriales: Definición y diseño de procesos asociados a los procesos de transformación según mapeo de soluciones para cada producto en eslabones como: recepción y acopio, clasificación y selección, lavado, secado, generación de valor, empacado y transporte. Esquema del proceso productivo. |

| | |
|---|---|
| | • Definir estrategias para establecer un nodo central o agencia de comercialización que articule los productos generados por otras plantas de transformación circundantes y que logre eliminar intermediarios para optimizar la oferta con la demanda de los productos agroindustriales.<br>• Definir áreas disponibles para su comercialización: se requiere contar con áreas disponibles para asociaciones y productores agrícolas que requieran implementar procesos productivos en sus productos agropecuarios.<br>• Descripción general de la tecnología que se utilizaría para los procesos productivos priorizados.<br>• Cálculo de recursos requeridos y determinación de capacidad de producción para los productos priorizados: Cálculo del requerimiento de recursos técnicos, tecnológicos<br>• Identificar técnicamente posibles procesos logísticos requeridos por otros sectores económicos y el desarrollo de actividades económicas y comerciales solicitadas por la región que pueden ser instaladas en áreas circundantes al centro agroindustrial.<br>• Estimación de Costos: Asociados con la adecuación y/o construcción del Centro Logístico Agroindustrial, costos de adecuación y/o construcción de líneas, sistemas e infraestructura de servicios públicos, definición de costos para la puesta en marcha de la operación que puede implementarse por etapas<br>• Análisis de escenarios de implementación técnica y operativa del centro por etapas, acorde a los productos priorizados. |
| **3. ESTUDIO JURÍDICO/ ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO** | • Análisis del Marco Jurídico regulatorio para creación y operación tanto para los centros agroindustriales, |

| | |
|---|---|
| | como para el centro logístico, como los centros de comercialización que operan en el país<br>• Estudio de alternativas jurídicas viables para su administración y operación, Selección de la naturaleza jurídica para creación del Centro Logístico Agroindustrial y de comercialización.<br>• Construcción del Plan estratégico para el centro acorde a las etapas de construcción e implementación y a las diferentes unidades de negocio que trabaje el centro.<br>• Propuesta de estructura Organizacional por etapas, Diseño de Procesos administrativos, Diseño Perfiles y competencias del personal.<br>• Desarrollo de Políticas y Normativas, Diseño de mecanismos de control.<br>• Identificación de requerimientos legales de acuerdo a la constitución.<br>• Definición de los costos de inversión y operación general y por etapas.<br>• Estimar los ingresos que se esperan generar con la venta de productos o servicios.<br>• Identificación del modelo viable de inversión y financiación (puede ser por etapas).<br>• Determinar la estructura financiera básica para cada entidad o centro: determinando los costos de operación y administración y la base de ingresos de la operación.<br>• Evaluación financiera: Flujo de fondos (Horizonte de inversión, presupuesto de inversiones).<br>• Evaluación del costo de oportunidad, indicadores de rentabilidad del proyecto y fases.<br>• Estudio de sensibilidad y evaluación del escenario de riesgo<br>• Análisis de viabilidad final desde los puntos de mercado, técnica, social, ambiental y financiera. |

| | |
|---|---|
| | |

El contratista deberá realizar los siguientes ENTREGABLES:

1. **Entregables Estudio de mercado**:

- Descripción del mercado para los productos clave identificados
- Documento de análisis de factores externos (sin entregable numérico especificado).
- Análisis de la oferta.
- Análisis de la demanda.
- Definición del déficit y balance oferta-demanda proyectado.
- Proyección del comportamiento del mercado a futuro.
- "Informe de análisis de necesidades: Detalle de las necesidades técnicas, logísticas y comerciales para productores, transformadores, transportadores y comercializadores. Mapeo de actores clave por región y su nivel de integración actual en las cadenas de valor.
- Resumen ejecutivo: Documento corto con las necesidades priorizadas y recomendaciones estratégicas para su integración en el centro logístico.
- Matriz de necesidades por grupo de actor: Productores: Capacidades actuales y necesidades en infraestructura, insumos y asistencia técnica. Transformadores: Requerimientos tecnológicos, operativos y de capacitación. Transportadores: Limitaciones y oportunidades en infraestructura vial y logística. Comercializadores: Necesidades de almacenamiento, distribución y acceso a nuevos mercados. Visualización de los datos obtenidos, gráficos y mapas temáticos que faciliten la comunicación con tomadores de decisiones."
- Identificación de usuarios o beneficiarios potenciales.
- Análisis de necesidades de servicios logísticos.
- Análisis de la competencia
- Análisis sobre sistemas de comercialización actuales.
- Documento de oportunidades de mercado
- Informe técnico de necesidades de espacio: Detalle de las áreas requeridas por tipo de servicio (procesamiento, almacenamiento, logística). Mapeo de espacios necesarios y su distribución funcional.
- Planos preliminares: Esquemas con la distribución de áreas para servicios agroindustriales, considerando accesibilidad y eficiencia operativa

- Matriz de requerimientos por servicio: Requerimientos de área, infraestructura y equipamiento para cada tipo de servicio.
- Informe de actividades complementarias: Detalle de procesos logísticos y actividades económicas y sociales identificadas, con su justificación y viabilidad.
- Matriz de oportunidades: Clasificación de las actividades en logísticas, económicas y sociales, priorizadas por su impacto y facilidad de implementación.
- Análisis de impacto: Documento que resuma los beneficios esperados de cada actividad propuesta, destacando su contribución al desarrollo regional."
- Plan de mercadeo por etapas.

**2. Entregables Estudio Técnico y operativo**

- Informe de localización con análisis comparativo.
- Mapas georreferenciados de las ubicaciones evaluadas
- Matriz de alternativas con análisis comparativo
- Documento técnico con alternativas de diseño.
- Matriz de evaluación técnica: Comparativa con criterios y ponderaciones.
- Informe técnico: Análisis detallado de las alternativas, ventajas y desventajas.
- Análisis de costos: Estimaciones preliminares de costos para cada alternativa.
- Recomendación final: Opción más viable con justificación técnica y económica.
- Informe técnico sobre necesidades de servicios públicos.
- Estimaciones de consumo proyectadas para cada servicio.
- Recomendaciones de soluciones para garantizar el suministro.
- Documento de soluciones industriales propuestas.
- Análisis de compatibilidad tecnológica.
- Recomendaciones para generación de valor.
- Esquema de procesos productivos proyectados: Diagrama de flujos de trabajo para cada producto priorizado.
- Informe técnico sobre diseño de procesos: Documento detallado con las necesidades técnicas, recursos y etapas clave de los procesos agroindustriales."
- estrategias de comercialización.
- Modelo funcional: Planos preliminares con distribución de áreas, Informe técnico sobre necesidades espaciales, Documento descriptivo de tecnologías propuestas, Análisis de costo-beneficio por tecnología, Informe de cálculo de recursos, Proyección de costos operativos.

- Informe de procesos logísticos adicionales: Propuesta de integración logística, Informe de costos por etapas, Proyección de viabilidad económica
- Informe de análisis de escenarios.
- Plan de implementación por etapas.

3. **Entregables Estudio jurídico/ administrativo y financiero**

- Estudio jurídico con todos sus anexos
- Informe de estructura financiera básica.
- Esquema de costos e ingresos proyectados.
- Flujo de fondos proyectado.
- Presupuesto de inversiones detallado.
- Informe de indicadores de rentabilidad.
- Análisis del costo de oportunidad.
- Informe de sensibilidad financiera.
- Propuesta de estrategias de mitigación de riesgos.
- Informe de viabilidad final.
- Recomendaciones para la implementación.
- Propuesta de modelo administrativo.
- Organigrama funcional.

**TERCERA. PLAZO DE EJECUCIÓN.** El plazo de ejecución será de cuatro (4) meses, contados desde la suscripción del acta de inicio, previa aprobación de garantías y cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato.

**CUARTA. VALOR ESTIMADO DE LA CONTRATACIÓN.** Se establece por valor de CUATROCIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($480.000.000), INCLUIDO IVA, el cual incluye todos los gastos, impuestos, tasas y contribuciones a que haya lugar.

**QUINTA. FORMA DE PAGO.** TIERRASUA S.A.S. pagara al CONTRATISTA el valor del contrato de la siguiente manera:

Un primer desembolso a manera de anticipo correspondiente al 40% del valor del contrato previa firma del acta de inicio y presentación y aprobación del plan de trabajo y cronograma el cual se amortizará proporcionalmente en cada acta parcial presentada por el contratista y aprobada por el supervisor. Los restantes pagos se realizarán mediante actas parciales, previa certificación de verificación y aprobación por parte del supervisor de la INVITACION PRIVADA DE UNA SOLA OFERTA y acreditación por parte del CONTRATISTA de encontrarse al día en el pago de aportes al

Sistema General de Seguridad Social Integral, así como los propios del SENA, ICBF y cajas de compensación familiar, según les sea aplicable.

El pago se efectuará dentro de los primeros quince (15) días hábiles siguientes a la presentación de la documentación.

TIERRASUA S.A.S. deducirá del valor del contrato, todos los impuestos y retenciones a que haya lugar en el momento de hacer el pago, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.

El oferente se obligará a informar a TIERRASUA S.A.S., una cuenta bancaria (corriente o ahorros), a su nombre, en la cual le serán consignados o transferidos electrónicamente los pagos.

En forma previa a la autorización de cada pago, el oferente deberá acreditar que se encuentra al día en el Sistema General de Seguridad Social Integral, así como los propios del SENA, ICBF y cajas de compensación familiar, según les sea aplicable.

**SEXTA. GARANTÍAS EXIGIDAS.** De acuerdo con el artículo 2.2.1.2.3.1.1 y ss. Del Decreto 1082 de 2015, el mecanismo de cobertura del riesgo que el artículo 39 del MANUAL INTERNO DE CONTRATACIÓN, exigirá al futuro contratista, será la garantía a través de (i) un contrato de seguro contenido en una póliza, (ii) patrimonio autónomo, o (iii) garantía bancaria, expedida por un banco o compañía de seguros legalmente establecidos en Colombia con la aprobación de la Superintendencia Financiera de Colombia. La garantía cubrirá los riesgos derivados de las obligaciones legales o contractuales, para lo cual, el contratista deberá constituir GARANTÍA ÚNICA a favor del TIERRASUA S.A.S con NIT 901.285.3772, que cubra los siguientes amparos:

| COBERTURA EXIGIBLE | SI | NO | CUANTÍA | VIGENCIA |
|---|---|---|---|---|
| Buen manejo del anticipo | X | | 100% del valor del anticipo | Por el plazo del contrato y seis (6) meses más. |
| Cumplimiento general del contrato. | X | | Diez (10%) por ciento del valor total del contrato | Por el plazo del contrato y seis (6) meses más |
| Calidad de los elementos o servicios. | X | | Veinte (20%) por ciento por el valor total del contrato | Por el plazo del contrato y seis (6) meses más |
| Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnización | X | | Cinco (5%) por ciento del valor total del contrato | Duración del contrato y tres (03) años más. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| labores del personal que en el contratista haya de utilizar en el territorio nacional para la ejecución del contrato. | | | | |
| Responsabilidad Civil extracontractual. | X | | 200 SMMLV | Duración del contrato. |

**Nota:** Las garantías consistirán en pólizas expedidas por compañías de seguros legalmente autorizadas para funcionar en Colombia, en garantías bancarias y en general, en los demás mecanismos de cobertura del riesgo autorizados por el reglamento para el efecto.

**SÉPTIMA. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:**

**OBLIGACIONES GENERALES DEL CONTRATISTA:** De acuerdo con el MANUAL INTERNO DE CONTRATACION de TIERRASUA S.A.S, antes denominada ALIANZA SOCIETARIA Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE BOYACÁ – ASDETBOY S.A.S., corresponde al contratista las siguientes obligaciones generales:

1. Cumplir a cabalidad el objeto del contrato de acuerdo con los términos y condiciones pactadas, las cuales solamente podrán ser modificadas previo cumplimiento del trámite establecido para tal fin por TIERRASUA S.A.S.
2. Garantizar a TIERRASUA S.A.S. la confidencialidad de la información suministrada.
3. Ejecutar actividades convenidas en la cantidad y calidad contratadas, con todos los equipos, maquinaria, herramientas, materiales y demás elementos necesarios para la ejecución de la misma.
4. Disponer de los recursos físicos, humanos y logísticos presentados en la propuesta para el desarrollo del convenio de mantenimiento de la Infraestructura vial.
5. Elaborar y entregar, de manera oportuna y en el lugar Indicado, los Informes solicitados por el supervisor
6. Obrar con diligencia y cuidado necesario en los asuntos que le asigne el supervisor del contrato.
7. Seguir las indicaciones que el supervisor del contrato le realice por escrito.
8. Obrar con lealtad y buena fe en cada una de las etapas contractuales, evitando dilataciones y en trabamientos.
9. Constituir las garantías a que haya lugar.

10. Acreditar que se encuentra al día en el pago de aportes para fiscales relativos al sistema de seguridad social integral, así como los propios al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF y las cajas de compensación familiar, cuando corresponda, de todos los involucrados en la ejecución del contrato de acuerdo a sus correspondientes obligaciones y dedicaciones.
11. Responder por el pago de los tributos que se causen o llegaren a causarse por la celebración, ejecución y/o liquidación del contrato cuando a esta hubiere lugar. Así mismo, deberá responder por el pago del dos por ciento (2%) del valor total del contrato, antes de IVA, por concepto de estampilla Pro Adulto Mayor.
12. Presentar la respectiva factura o su documento equivalente cuando esté obligado a ello, de acuerdo con el régimen tributario aplicable al objeto contratado, acompañada de los documentos soporte que permitan establecer el cumplimiento de las condiciones pactadas, incluido el Registro Único Tributario (RUT) expedido por la DIAN.
    Nota: Es obligación del contratista conocer y presupuestar todos los gravámenes de los cuales es responsable al momento de celebrar el presente contrato, por tanto, asumirá la responsabilidad y los costos, multas y/o sanciones que llegaren a generarse por la inexactitud de la información fiscal que se haya entregado.
13. El contratista se obliga a mantener a TIERRASUA S.A.S, libre de cualquier daño o perjuicio originado en reclamaciones de terceros y que se deriven de sus actuaciones o de las de sus subcontratistas o dependientes (si fueren autorizados). En consecuencia, EL CONTRATISTA mantendrá indemne a TIERRASUA S.A.S., contra todo reclamo, demanda, acción legal y costo que pueda causarse o surgir por daños o lesiones a personas o propiedades de terceros incluido el personal de TIERRASUA S.A.S., ocasionados por EL CONTRATISTA o por sus subcontratistas o dependientes (si fueren autorizados) en la ejecución del objeto y las obligaciones contractuales.
    **Nota:** Lo anterior sin perjuicio de las obligaciones que le surjan al CONTRATISTA en virtud de la naturaleza del contrato, del objeto pactado y del marco que señale la Ley Colombiana.

**OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA:** El contratista de manera independiente, es decir, sin que exista subordinación y de manera autónoma, utilizando sus propios medios, realizará las siguientes actividades:

1. Realizar la entrega de la documentación correspondiente a cada uno de los componentes, según la descripción que se indica a continuación:

**COMPONENTE 1. ESTUDIO DE MERCADOS**

- ✓ Analizar las características generales del mercado para los productos prioritarios, identificando tendencias y patrones de consumo.
- ✓ Evaluar el impacto de factores externos como regulaciones, políticas públicas y tendencias económicas sobre el mercado.
- ✓ Determinar el volumen de producción y consumo actual para los productos clave, identificando áreas geográficas relevantes.
- ✓ Estimar las tendencias futuras del mercado, identificando brechas y posibles escenarios de desarrollo.
- ✓ Identificar las necesidades técnicas, logísticas, operativas y comerciales de los actores clave en la cadena agroindustrial (productores, transformadores, transportadores y comercializadores) para garantizar su integración eficiente en el centro agroindustrial y logístico.
- ✓ Identificar y clasificar los grupos de consumidores y mercados objetivo con base en sus características y necesidades.
- ✓ Evaluar la infraestructura y servicios logísticos existentes, y sus capacidades para atender la demanda de los productos clave.
- ✓ Evaluar a los competidores directos e indirectos, identificando sus fortalezas, debilidades y estrategias de mercado.
- ✓ Analizar la eficiencia de los canales actuales y proponer mejoras que optimicen la logística.
- ✓ Detectar nichos de mercado y oportunidades para optimizar la logística y comercialización.
- ✓ Determinar los espacios y áreas necesarias para la prestación eficiente de servicios agroindustriales en el centro, alineando la infraestructura requerida con las necesidades de los actores clave y los productos prioritarios.
- ✓ Proponer procesos logísticos y actividades económicas y sociales complementarias que potencien el impacto del centro agroindustrial, generando nuevas oportunidades de desarrollo y contribuyendo a la sostenibilidad regional.
- ✓ Proponer estrategias de marketing y logística que posicionen los productos clave en mercados locales, regionales y nacionales.

**COMPONENTE 2. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERATIVO**

- ✓ Identificar la ubicación más adecuada dentro del corredor Paipa-Sogamoso para la operación del centro.
- ✓ Proponer opciones viables para el diseño y operación del centro.
- ✓ Evaluar las opciones propuestas en términos técnicos y operativos.
- ✓ Determinar las necesidades de acueducto, energía, gas y disposición de residuos para garantizar el correcto funcionamiento del centro.

- ✓ Revisar y proponer soluciones industriales y estrategias que generen valor agregado a los procesos del centro.
- ✓ Diseñar desde cero los flujos de trabajo asociados a la transformación de los productos agroindustriales priorizados, considerando las necesidades específicas de cada etapa del proceso productivo
- ✓ Diseñar un modelo funcional para centralizar la comercialización de productos agroindustriales, conectando eficientemente la oferta con la demanda y eliminando intermediarios.
- ✓ Definir las áreas físicas necesarias para la comercialización de productos agroindustriales, garantizando funcionalidad y cumplimiento normativo.
- ✓ Proponer tecnologías que garanticen la eficiencia operativa del centro agroindustrial, alineadas con las necesidades de los productos priorizados
- ✓ Estimar los recursos técnicos, tecnológicos, humanos y operativos necesarios para la implementación del centro.
- ✓ Identificar procesos logísticos y actividades económicas adicionales al agroindustrial para fortalecer la operación y generar valor en el área circundante.
- ✓ Calcular costos asociados a la construcción, adecuación y operación del centro, desglosados por etapas.
- ✓ Diseñar escenarios escalables para implementar el centro agroindustrial de manera eficiente.

**COMPONENTE 3: ESTUDIO JURÍDICO/ ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO**

- ✓ Analizar el Marco Jurídico regulatorio para creación y operación tanto para los centros agroindustriales, como para el centro logístico, como los centros de comercialización que operan en el país.
- ✓ Estudiar las alternativas jurídicas viables para su administración y operación, Selección de la naturaleza jurídica para creación del Centro Logístico Agroindustrial y de comercialización.
- ✓ Elaborar el Plan estratégico para el centro acorde a las etapas de construcción e implementación y a las diferentes unidades de negocio que trabaje el centro.
- ✓ Generar la propuesta de estructura Organizacional por etapas, Diseño de Procesos administrativos, Diseño Perfiles y competencias del personal.
- ✓ Elaboración de Políticas y Normativas, junto con el diseño de mecanismos de control.
- ✓ Identificar de requerimientos legales de acuerdo a la constitución.
- ✓ Definición de costos e ingresos operativos.

- ✓ Desarrollar un flujo de fondos que considere el horizonte de inversión, presupuesto de inversiones y la sostenibilidad del proyecto.
- ✓ Calcular el costo de oportunidad y los indicadores de rentabilidad del proyecto, incluyendo TIR, VAN y periodo de recuperación."
- ✓ Evaluar cómo cambios en las variables clave (costos, ingresos, tasas) afectan la viabilidad del proyecto y proponer estrategias para mitigar riesgos.
- ✓ Realizar un análisis de viabilidad final considerando los aspectos de mercado, técnicos, sociales, ambientales y financieros.
- ✓ Definir la estructura administrativa y los mecanismos de gobernanza del centro agroindustrial.

**OCTAVA: OBLIGACIONES DEL CONTRATANTE:**

1. Adelantar las revisiones periódicas de los servicios prestados o bienes suministrados para verificar que ellos cumplen con las condiciones de calidad ofrecida por los contratistas y promover las acciones de responsabilidad a que haya lugar.
2. Pagar el valor del contrato de acuerdo con los términos establecidos.
3. Suministrar al contratista todos aquellos documentos, información e insumos que requiera para el desarrollo de la actividad encomendada.
4. Adoptar las medidas necesarias para mantener durante el desarrollo y ejecución del contrato las condiciones técnicas, económicas y financieras existentes al momento de proponer o contratar.

**NOVENA: INDEMNIDAD.** EL CONTRATISTA será responsable ante **TIERRASUA S.A.S.**, y ante terceros por reclamos, demandas, o costos derivados del incumplimiento de las obligaciones. Cualquier costo en que incurra TIERRASUA S.A.S. con ocasión de lo anterior, deberá ser reintegrada por el Contratista en su totalidad y debidamente actualizada.

**DÉCIMA: REPERCUSIONES LABORALES. TIERRASUA S.A.S.,** no adquiere con EL CONTRATISTA, ninguna vinculación de carácter laboral ni administrativo; por lo tanto, sólo contrae la obligación de pagar el precio convenido, ya que son a cargo del CONTRATISTA todos los gastos que ocasione el cumplimiento de las obligaciones que por esta **INVITACIÓN PRIVADA DE VARIAS OFERTAS** adquiere.

**DÉCIMA PRIMERA: SUSPENSIÓN TEMPORAL.** El contrato será suspendido por hechos constitutivos de fuerza mayor o caso fortuito e imprevistos que impidan el normal desarrollo de las actividades para el cumplimiento de su objeto, las partes de común acuerdo podrán suspender la ejecución por el término que se considere necesario, para lo cual se suscribirá un acta en la que conste los motivos que dieron lugar a ello y el tiempo estimado de suspensión.

**DÉCIMA SEGUNDA: CLÁUSULA PENAL.** En caso de incumplimiento parcial o total de las obligaciones a cargo del CONTRATISTA, o de la terminación del mismo por hechos imputables a éste, el mismo pagará al CONTRATANTE en calidad de sanción penal una suma que las partes establecen de manera anticipada y expresa en el quince por ciento (15%) del valor total del **CONTRATO** la cual será considerada como pago parcial pero no definitivo de los perjuicios causados al CONTRATANTE, toda vez que el CONTRATANTE podrá iniciar las acciones judiciales conducentes al resarcimiento de los perjuicios no cubiertos en la sanción pecuniaria.

**Nota:** Cuando se trate de un incumplimiento parcial, las partes de común acuerdo tasarán el porcentaje correspondiente a título de sanción. Igualmente, las partes tasarán independientemente al porcentaje de la sanción, los perjuicios ocasionados por el incumplimiento parcial.

**DÉCIMA TERCERA. CESIÓN.** Las partes no podrán ceder los derechos ni obligaciones derivados del CONTRATO, salvo autorización expresa de la otra parte.

**DÉCIMA CUARTA. SUPERVISIÓN.** De conformidad con el contenido del artículo 41 del Manual Interno de Contratación, la supervisión del cumplimiento del objeto contractual estará a cargo del Gerente General de TIERRASUA S.A.S., con apoyo del (la) profesional encargado para tal fin.

**DÉCIMA QUINTA. LIQUIDACIÓN.** Se liquidará dentro de los dos meses (2) siguientes a su terminación, para lo cual, **TIERRASUA S.A.S** y el CONTRATISTA suscribirán un acta en la cual conste detalladamente la liquidación definitiva de la ejecución de la orden de servicios, la constancia de recibo a satisfacción y la certificación de paz y salvo.

**DÉCIMA SEXTA. MECANISMOS DE SOLUCIÓN DIRECTA DE CONTROVERSIAS.** LAS PARTES acuerdan que, en el evento de presentarse diferencias y discrepancias debido a la celebración, ejecución, desarrollo y terminación del **CONTRATO**, se solucionarán de forma ágil y directa para la cual podrá acudir a la amigable composición, transacción, arbitramento, conciliación y cualquier mecanismo de solución de controversias previsto en la Ley.

En caso de que no puedan resolverse directamente por las partes, acudirán de común acuerdo a los mecanismos alternativos de solución de conflictos, incluida la conciliación prejudicial o extrajudicial, antes de iniciar cualquier acción judicial.

**DÉCIMA SEPTIMA. CASO FORTUITO Y FUERZA MAYOR.** Las partes quedarán exoneradas de responsabilidad por el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones o por la demora en la satisfacción de cualquiera de las prestaciones a su cargo derivadas del presente contrato, cuando el incumplimiento sea resultado o consecuencia de la ocurrencia de un evento de fuerza mayor ocaso fortuito debidamente invocadas y constatadas de acuerdo con la ley y a la jurisprudencia colombiana.

**DÉCIMA OCTAVA. MODIFICACIÓN DEL CONTRATO.** Cuando hubiere lugar, se celebrará modificación a través de la suscripción de un Otrosí, a fin de modificar o aclarar las cláusulas contractuales, o para adicionar en tiempo o valor el contrato inicial.

**DÉCIMA NOVENA. NOTIFICACIONES.** Los avisos, solicitudes, comunicaciones y notificaciones que las partes deban hacer en desarrollo del presente contrato, deben constar por escrito y se entenderán debidamente efectuadas sólo si son entregadas personalmente o por correo electrónico a la persona y a las direcciones indicadas a continuación:

| TIERRASUA S.A.S. | ORGANIZACION HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS OHTRAS S.A.S. |
|---|---|
| **JHON ERNESTO CARRERO VILLAMIL** | **SERGIO ESTEBAN TORRES RODRIGUEZ** |
| Representante Legal | Representante Legal |
| Dirección: Calle 19 No. 9-35 piso 10 Tunja-Boyacá | Dirección: CARRERA 24 Nro. 16 - 47- Brr los helechos- Yopal- Casanare |
| Teléfono. 3168174458 | Teléfono. 3202504994 |
| Email. gerencia@tierrasua.com | Email. sergio.torres@ohtras.com.co |

**VIGÉSIMA. DOCUMENTOS.** Se considera que forman parte integral del presente contrato los siguientes documentos: Disponibilidad presupuestal, Registro Presupuestal, Estudio Previo, Estudio De Mercado; Formato De Remisión De Documentos Y Formato De Propuesta Económica presentados por el Contratista.

**VIGÉSIMA PRIMERA. PERFECCIONAMIENTO Y EJECUCIÓN.** El presente contrato requiere para su perfeccionamiento de la firma de las partes, la acreditación de encontrarse el Contratista a paz y salvo por concepto de aportes al sistema de seguridad social integral y la aprobación de la garantía cuando ésta sea requerida por el CONTRATANTE.

**VIGÉSIMA SEGUNDA. DOMICILIO CONTRACTUAL.** Para todos los efectos las partes acuerdan que el domicilio contractual es la Ciudad de Tunja (Boyacá), instalaciones de la Sociedad TIERRASUA S.A.S. ubicadas en la calle 19 No. 9-35 piso 10 edificio Lotería de Boyacá.

El presente documento se firma en Tunja, a los veintiocho (28) días del mes de enero de 2025.

**R.L JOHN ERNESTO CARRERO VILLAMIL**
**TIERRASUA S.A.S.**

**R.L. SERGIO ESTEBAN TORRES R.**
**ORGANIZACIÓN HERMANOS TORRES RODRIGUEZ Y ASOCIADOS OHTRAS S.A.S.**

Revisó: Laura C. Rivera E./ Directora Jurídica