ANEXO No. 1

APORTE MINIMO HABILITANTE

Los aportes aquí señalados por los interesados son de carácter obligatorio en razón, a que obedece a una modalidad de contratación cuya naturaleza corresponde a un convenio de asociación.

En caso de que la Entidad Sin Ánimo de Lucro se encuentre en la capacidad de realizar aportes en especie o dinero (deberá aportar certificación bancaria o fiducia de disponibilidad de recursos), los mismos deberán estar encaminados al fortalecimiento del convenio, por lo tanto, el aporte de la ESAL deberá relacionarse de la siguiente manera:

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE	TIPO DE RECURSO
Aporte mínimo habilitante	$213.713.280	9,18%	ESPECIE

El valor del aporte mínimo habilitante deberá estar encaminado al fortalecimiento de las siguientes actividades, así

OFERTA ECONÓMICA

APORTE MINIMO Para el proyecto con ficha BP: 26005520 – Comuna 1						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios de la comuna 1	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. En el respectivo proceso de selección cada aspirante deberá realizar una presentación tipo pitch de su unidad productiva. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad	**Número**	**3**	**$1.050.000**	**$3.150.000**
		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. En el respectivo proceso de selección cada aspirante deberá realizar una presentación tipo pitch de su unidad productiva. ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).	**Número**	**100**	**$110.000**	**$11.000.000**
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios de la comuna 1	Realizar formación en Costos de Producción para 100 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios.	**Horas**	**16**	**$97.847**	**$1.565.552**

		ALCANCE DEL APORTE: Realizar formación en Plan de Negocios para 100 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación, esta formacion debe incluir el refrigerio de las capacitaciones por cada grupo				
		Realizar formación en Costos de Producción para 100 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	**Horas**	**150**	**$97.847**	**$14.677.050**
		Realizar formación de Mercadeo, ventas y Medios de Pago Digitales para 100 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de market place e instagram shopping. ALCANCE DEL APORTE El asociado debera realizar una (1) feria comercial que permita visibilizar los productos, servicios y las capacidades de las unidades productivas del proyecto, incluye la convocatoria, coordinación y el montaje logístico necesario para su realización, garantizando las condiciones adecuadas para la exhibición y comercialización de los productos de los beneficiarios.	**Numero**	**1**	**$9.850.000**	**$9.850.000**
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades	Suministro de insumos para cada una de las 100 unidades productivas seleccionadas de acuerdo con las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. ALCANCE DEL APORTE:	**Numero**	**2**	**$4.450.000**	**$8.900.000**

	económicas de la comuna 1	El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados				
		Realizar logística de transporte para la entrega de insumos a los 100 beneficiarios de las unidades productivas ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá complementar y fortalecer las actividades logísticas de transporte para la entrega de insumos a los 100 beneficiarios de las unidades productivas	**Numero**	**1**	**$2.686.074**	**$2.686.074**
Total aporte ficha BP: 26005520 – Comuna 1						**$51.828.676**

Para el proyecto con ficha BP: 26005532 – Comuna 17						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios de la comuna 17	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona beneficiaria. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentacion tipo pitch y visitas de verificacion de la existencia de las unidades productivas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad	**Número**	**6**	**$1.050.000**	**$6.300.000**
		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona beneficiaria. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentacion tipo pitch y visitas de verificacion de la existencia de las unidades productivas. ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).	**Número**	**200**	**$110.000**	**$22.000.000**

1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios de la comuna 17	Realizar formación en Plan de Negocios para 200 emprendedores, distribuidos en 8 grupos de 25 personas cada uno; cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	**Horas**	**300**	**$97.846**	**$29.353.800**
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas de la comuna 17	Suministrar insumos para cada una de las 200 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados	**Numero**	**2**	**$8.900.000**	**$17.800.000**
		suministrar logística de transporte para la entrega de insumos a los 200 beneficiarios de las unidades productivas ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá complementar y fortalecer las actividades logísticas de transporte para la entrega de insumos a los 200 beneficiarios de las unidades productivas	**Numero**	**1**	**$5.642.880**	**$5.642.880**
Total aporte ficha BP: 26005520 – Comuna 1						**$81.096.680**

Para el proyecto con ficha BP: 26005533 – Comuna 19						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios de la comuna 19	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentacion tipo pitch y visitas de verificacion de la existencia de las unidades productivas. ALCANCE DEL APORTE:	**Número**	**4**	**$1.050.000**	**$4.200.000**

		El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad				
		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentacion tipo pitch y visitas de verificacion de la existencia de las unidades productivas. ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).	**Número**	**125**	**$110.000**	**$13.750.000**
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios de la comuna 19	Realizar formación en Plan de Negocios para 125 emprendedores, distribuidos en 5 grupos de 25, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	**Horas**	**187,5**	**$97.846**	**$18.346.125**
		Realizar formación de Mercadeo, ventas y Medios de Pago Digitales para 125 emprendedores, distribuidos en 5 grupos de 25, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de Marketplace e Instagram shopping.. ALCANCE DEL APORTE	**Numero**	**1**	**$12.312.500**	**$12.312.500**

		El asociado debera realizar una (1) feria comercial que permita visibilizar los productos, servicios y las capacidades de las unidades productivas del proyecto, incluye la convocatoria, coordinación y el montaje logístico necesario para su realización, garantizando las condiciones adecuadas para la exhibición y comercialización de los productos de los beneficiarios.				
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas de la comuna 19	Suministrar insumos para cada una de las 125 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados	**Numero**	**2**	**$5.562.500**	**$11.125.000**
		Suministrar insumos para cada una de las 125 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá suminsirar la logística de transporte necesaria para la entrega de insumos a los 125 beneficiarios de las unidades productivas	**Numero**	**2**	**$3.357.592**	**$6.715.184**
Total aporte ficha BP: 26005520 – Comuna 1						**$66.448.809**

Para el proyecto con ficha BP: 26005512 – Corregimiento La Elvira						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios del corregimiento de la Elvira	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. En el respectivo proceso de selección cada aspirante deberá realizar una presentación tipo pitch de su unidad productiva. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad	**Número**	**1**	**$1.050.000**	**$1.050.000**

		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. En el respectivo proceso de selección cada aspirante deberá realizar una presentación tipo pitch de su unidad productiva. ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).	**Número**	**30**	**$110.000**	**$3.300.000**
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios del corregimiento de la Elvira	Realizar formación en Plan de Negocios para 30 emprendedores, distribuidos en 1 grupo de 30 personas. el grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	**Horas**	**45**	**$97.847**	**$4.403.115**
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas del corregimiento de la Elvira	Suministrar insumos para cada una de las 30 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados	**Numero**	**1**	**$2.670.000**	**$2.670.000**
		suministrar logística de transporte para la entrega de insumos a los 30 beneficiarios de las unidades productivas ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá complementar y fortalecer las actividades logísticas de transporte para la entrega de insumos a los 30 beneficiarios de las unidades productivas	**Numero**	**1**	**$2.916.000**	**$2.916.000**
Total aporte ficha BP: 26005520 – Comuna 1						**$14.339.115**

TOTAL APORTE MINIMO **$213.713.280**

Para constancia se firma a los 13 de días de abril de 2026

Atentamente,

Corporación Semilla País

CORPORACIÓN SEMILLA PAÍS
Melannie J. Mosquera E.
NIT 900.589.243-6 C.C. 1.107.514.176