INFORME MENSUAL DE ACTIVIDADES

CONVENIO DE ASOCIACIÓN No. 008-2026

OBJETO: "AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y LOGÍSTICOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE UNIDADES DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS, DE LA VÍA AL MAR, SECTOR LOMITA ARENA, BOLIVAR"

PARTES: GOBERNACIÓN DE BOLIVAR Y CORPORACIÓN ACCIÓN POR EL ATLÁNTICO – ACTUAR FAMIEMPRESAS

MARZO 2026

TABLA DE CONTENIDO

1. *INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO* 4
2. *INTRODUCCIÓN* 8
3. *OBJETIVO DEL INFORME* 9
4. *ACTIVIDADES EJECUTADAS EN MARZO* 9
5. *RESULTADOS DEL PERIODO (MARZO)* 15
6. *LECCIONES APRENDIDAS* 16
7. *PLAN DE TRABAJO – ABRIL* 17
8. *ANEXOS* 19

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA	TÍTULO	PÁGINA
Tabla 1	Fase 2. Fortalecimiento de capacidades	Página 13
Tabla 2	Cronograma de actividades mes de abril	Página 18

ÍNDICE DE FIGURAS

TABLA	TÍTULO	PÁGINA
Figura 1	Pieza de convocatoria Mesa Participativa	Página 10
Figura 2	Fotografías actividad Mesa Participativa "LA RED"	Página 11
Figura 3	Registro Fotográfico Jornadas Formativas de Manipulación de Alimentos	Página 15

1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

No. CONVENIO	008-2026
OBJETO	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y LOGÍSTICOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE UNIDADES DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS, DE LA VÍA AL MAR, SECTOR LOMITA ARENA, BOLIVAR.
FECHA DE INICIO	19 DE FEBRERO DE 2026
FECHA DE TERMINACIÓN	30 DE SEPTIEMBRE DE 2026
PLAZO	8 MESES
VALOR DEL CONVENIO	MIL SETECIENTOS CUARENTA Y TRES MILLONES TREINTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTOS VEINTINUEVE PESOS ($1.743.034.829)
ALCANCE DEL OBJETO	1) Actualizar el levantamiento de información y diagnóstico empresarial de las unidades de negocio gastronómicas objeto de intervención, incluyendo análisis de necesidades y planificación de la dotación. 2) Diseñar y aplicar instrumentos de recolección de información, realizar visitas/entrevistas y consolidar análisis integrados. 3) Desarrollar procesos de formación teórico – práctica en gestión financiera básica, incluyendo herramientas simplificadas de registro de ingresos/gastos, proyección financiera y fortalecimiento de capacidades para planeación de compras. 4) Implementar acciones de fortalecimiento administrativo y de inventarios, orientadas a estandarizar procesos internos, control de inventarios, manejo de caja y mejoras en la relación con proveedores. 5) Ejecutar un componente de acompañamiento para legalización y formalización, que incluya diagnóstico de estado de formalidad, orientación para trámites y rutas de acceso a servicios financieros/financiación. 6) Capacitar y acompañar en control de costos, rentabilidad y fijación de precios, incluyendo metodologías de costeo por producto/plato, punto de equilibrio y

	adopción de herramientas de gestión. 7) Diseñar y fortalecer la marca e identidad del parador y/o de los negocios, incluyendo procesos de cocreación de marca, propuesta de valor y lineamientos de imagen. 8) Desarrollar estrategias de marketing y promoción, con énfasis en marketing digital, redes sociales, posicionamiento local y fomento de reseñar para atraer y fidelizar visitantes. 9) Fortalecer competencias de servicio al cliente, hospitalidad y protocolos de atención, incluyendo adopción de mecanismo de retroalimentación y mejora continua. 10) Formular participativamente la planificación estratégica y el modelo de gestión/gobernanza del parador, incluyendo definición de roles, reglas básicas de funcionamiento, comités y plan de acción conjunto. 11) Fortalecer capacidades gerenciales y liderazgo de los actores locales, incluyendo herramientas para administración colectiva, gestión financiera común y toma de decisiones. 12) Realizar monitoreo, seguimiento y medición de impacto del proyecto, con línea base/línea de salida, medición de indicadores, análisis comparativo y elaboración de informe de resultados. 13) Desarrollar acompañamiento estratégico para la consolidación de las unidades productivas, mediante asesorías, plan estratégico de mediano/largo plazo y plan de comunicación interna. 14) Estandarizar y optimizar la oferta gastronómica, incluyendo revisión del portafolio, fichas técnicas/insumos, control de porciones y lineamientos para mejorar presentación y experiencia del consumidor. 15) Implementar buenas prácticas de manufactura e inocuidad, incluyendo diagnóstico, capacitación y adopción de lineamientos mínimos sanitarios y de higiene. 16) Fortalecer cadena de suministro y logística, incluyendo mapeo de proveedores, estrategias de compra (individual o colectiva) y mejoras de inventarios y abastecimiento. 17) Incorporar criterios de gestión ambiental y sostenibilidad, incluyendo diagnóstico de residuos, plan de manejo y disposición, y/o instalación de puntos ecológicos

	según el diseño del proyecto. 18) Adquirir y entregar insumos, materiales y equipos para las unidades beneficiarias, incluyendo definición del modelo de entrega/custodia, actas de entrega y capacitación inicial de uso. 19) Prestar asistencia técnica y acompañamiento en la operación posterior a la dotación, incluyendo jornadas en sitio, lineamientos de mantenimiento preventivo y apoyo para mecanismos de sostenibilidad. 20) Administrar y coordinar integralmente el proyecto, incluyendo la gestión operativa del equipo de trabajo, logística y transporte requeridos para el cumplimiento del alcance.
OBLIGACIONES CONTRACTUALES	OBLIGACIONES GENERALES El asociado se obliga a cumplir con el objeto del convenio y con su alcance. 1. Contar con los medios técnicos y recurso humano, necesario e idóneo que garanticen el cumplimiento del objeto del CONVENIO de acuerdo con las especificaciones técnicas definidas y lo señalado en su propuesta. 2. Asumir las obligaciones que se deriven del vínculo laboral con el personal que emplee en el cumplimiento del objeto del convenio, tales como salarios, prestaciones sociales, indemnizaciones y demás que, de conformidad con la ley, deban ser asumidas. 3.-No ceder el presente convenio sin la autorización previa y escrita. 4.- Designar las personas de su equipo de trabajo para participar en las reuniones de seguimiento que se establezcan en el cronograma de ejecución aprobado por el supervisor del CONVENIO. OBLIGACIONES ESPECIFICAS En desarrollo de la ejecución de este Convenio, LA ESAL se obliga a: 1) Conformar su propio equipo interdisciplinario e idóneo para la ejecución del convenio y de las actividades propias de formación y capacitación.

	2) Programar la orientación, desarrollo y ejecución, de los recursos financieros y las actividades que se van a realizar, de acuerdo con los objetivos del Convenio. 3) Velar porque se disponga el presupuesto necesario para el cumplimiento de las actividades que se programen. 4) Garantizar el desarrollo de las horas de estudio presenciales en el lugar destinado para el proyecto. 5) Coordinar y disponer las herramientas tecnológicas necesarias para el desarrollo de horas de estudios en modalidad virtual tipo sincrónica y asincrónica. 6) Los aportes que reciba la ESAL se ejecutarán bajo su responsabilidad y estarán destinados única y exclusivamente al cumplimiento del objeto y los compromisos del presente Convenio. 7) La ESAL, para la ejecución de los recursos en dinero aportados al Convenio, garantizará los principios de economía, transparencia, eficiencia y eficacia en el gasto. 8) Presentar informes parciales y final al supervisor del Convenio, sobre el avance, monitoreo, acompañamiento, seguimiento, evaluación y control del Proyecto, de manera mensual y en cada periodo que sea solicitado por el Departamento, con los respectivos documentos físicos y magnéticos (fotografías) que soporten las actividades ejecutadas. 9) Certificar estar a paz y salvo con los aportes a la seguridad social y parafiscales en desarrollo del presente convenio, lo cual debe ser certificado por el revisor fiscal y avalado por el Supervisor de este y demás documentos. 10) Tomar las decisiones necesarias para obtener los resultados programados con los aportes propuestos. 11) Presentar en forma toda la documentación requerida conducentes para el pago. 12) Las demás que por la complejidad del Proyecto sean necesarias para garantizar el cumplimiento del objeto del Convenio y que se concreten por mutuo acuerdo entre las partes asociadas, durante su ejecución. El Organismo ASOCIADO se comprometerá a realizar los componentes y las actividades derivadas de ellos, estos harán parte de los productos esperados por el proyecto.

2. INTRODUCCIÓN

En el marco del Convenio de Asociación No. 008-2026, suscrito entre la Gobernación de Bolívar y la Corporación Acción por el Atlántico Actuar Famiempresas, el presente Informe Mensual de Actividades marzo de 2026 consolida los avances técnicos y operativos desarrollados durante el periodo, como parte del proceso de fortalecimiento empresarial de las unidades gastronómicas ubicadas en la Vía al Mar, sector Lomita Arena. El convenio, con una duración de ocho (8) meses y ejecución programada entre el 19 de febrero y el 30 de septiembre de 2026, orienta sus acciones a aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y logísticos para mejorar la gestión empresarial, la competitividad y la sostenibilidad de las unidades beneficiarias.

Durante marzo, la gestión se concentró en dos frentes articulados: primeramente, el cierre operativo de la Fase 1 – Diagnóstico preliminar, mediante la aplicación en territorio de herramientas de levantamiento de información (entrevistas semiestructuradas, verificación en campo y diagnóstico participativo), con el objetivo de consolidar una línea base confiable que permitiera comprender la situación real de las unidades productivas y priorizar acciones de fortalecimiento.

Finalizando esta primera etapa, se inició la Fase 2 (Parte 1) – Fortalecimiento de capacidades, componente técnico-productivo con el eje de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y el proceso de formación/certificación en manipulación de alimentos, a partir de una alianza gestionada con el SENA – Seccional Bolívar, como requisito clave para la operación gastronómica bajo estándares de inocuidad y calidad.

En coherencia con el alcance del convenio, este informe presenta de manera organizada las actividades ejecutadas, las evidencias disponibles, los resultados preliminares del periodo y las lecciones aprendidas, así como el plan de trabajo proyectado para el mes siguiente, con el fin de facilitar

el seguimiento por parte de la supervisión y asegurar continuidad en la implementación de la ruta de intervención definida.

3. OBJETIVO DEL INFORME

Presentar los avances, actividades ejecutadas, evidencias y resultados preliminares del mes de marzo, correspondientes a la fase 1. Diagnóstico preliminar de la situación empresarial actual e inicio de la fase 2. Fortalecimiento de capacidades parte 1.

4. ACTIVIDADES EJECUTADAS EN MARZO

Durante el mes de marzo, la gestión se centró en la aplicación de las entrevistas semiestructuradas, el diagnóstico participativo, análisis de la información e inicio del primer componente de formación de la fase 2 parte 1 de fortalecimiento de capacidades.

4.1. APLICACIÓN DE LAS ENTREVISTAS SEMIESTRUCTURADAS

La entrevista semiestructurada fue un componente central del trabajo de campo de la Fase 1, ya que permitió complementar y contextualizar la información recolectada mediante el Instrumento de Caracterización – Diagnóstico de Línea Base, aplicado al 100% de las 17 unidades productivas durante marzo. Este abordaje facilitó comprender, además de los datos cuantitativos del negocio, las dinámicas reales de operación, los principales retos, necesidades y expectativas de los emprendedores frente al nuevo parador, aportando insumos cualitativos relevantes para la toma de decisiones.

Para asegurar consistencia y calidad en la información, el levantamiento se organizó en dos visitas por unidad: una primera visita destinada a la aplicación del instrumento y el desarrollo de la entrevista con el responsable del negocio, y una segunda visita orientada a la verificación y contrastación de lo reportado mediante observación directa de procesos y validación de aspectos críticos. Las entrevistas se realizaron en horarios de menor actividad (mañana o cierre de jornada), respetando la dinámica habitual del enclave (martes a domingo), con el fin de no afectar la operación y permitir un diálogo completo. Adicionalmente, se solicitó a cada emprendedor estimar promedios diarios diferenciando temporada

alta y temporada baja, especialmente en variables de operación, ventas y compras, lo que permitió capturar variaciones reales del negocio y robustecer la línea base para la planificación de las fases posteriores.

4.2. DIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO

Para el informe, la Mesa Participativa de Diagnóstico "LA RED" se realizó el 5 de marzo como instrumento principal de recolección de información primaria dentro de la Fase 1, con una duración aproximada de 4 horas y bajo una metodología lúdica, cálida y altamente participativa, orientada a generar confianza y facilitar la expresión genuina de los emprendedores.

La actividad permitió construir de manera conjunta un FODA individual (con palabras de los participantes), un FODA colectivo del enclave gastronómico y una lista priorizada de ideas y soluciones viables, a partir de dinámicas como el tejido simbólico con lana por categorías del FODA, la sistematización en cartulinas y la priorización mediante votación con stickers. La convocatoria se apoyó en una pieza gráfica difundida por WhatsApp (grupo e invitación individual) para asegurar participación y confirmación. Asistieron representantes de 16 de las 17 unidades productivas, dejando registro de participantes, evidencias fotográficas y trazabilidad de resultados, garantizando además el cumplimiento de disposiciones de protección de datos conforme a la Ley 1581 de 2012.

Figura 1. Pieza de convocatoria Mesa Participativa



Figura 2. Fotografías actividad Mesa Participativa "LA RED"









El diagnóstico participativo del taller "LA RED" evidenció que Lomita Arena tiene un alto potencial por su capital humano, tradición gastronómica y ubicación estratégica, pero enfrenta brechas estructurales que requieren acciones urgentes y colectivas para que el Parador Turístico Sostenible cumpla su objetivo. El FODA resaltó como fortalezas la atención cálida y la autenticidad de la cocina local; como oportunidad, el proyecto mismo (infraestructura, dotación, formación, formalización y marca colectiva) visto por los beneficiarios como una oportunidad histórica; y como debilidades críticas los problemas de servicios públicos, limitaciones de

infraestructura/equipamiento y parqueaderos. Entre las amenazas más relevantes aparecen la inseguridad/extorsión, la competencia y la estacionalidad (temporadas bajas y bloqueos), lo que refuerza la necesidad de una gobernanza colectiva sólida. Pese a las dificultades, se observó unidad y disposición al cambio, con compromiso grupal para trabajar en las estrategias priorizadas.

Anexo. Listado de asistencia Jornada mesa participativa "LA RED"

4.3. INICIO FASE 2 PARTE 1. FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

Esta fase de fortalecimiento de capacidades es el pilar central del proyecto, ya que busca cerrar la brecha entre la situación actual de los emprendedores de Lomita Arena con debilidades identificadas en el diagnóstico y el nivel de organización, calidad y competitividad que exige el nuevo Parador Turístico Sostenible.

El fortalecimiento de capacidades se entiende como un proceso estratégico, sistemático y adaptativo, orientado a dotar a los emprendedores de conocimientos, habilidades y herramientas concretas para gestionar sus negocios de manera eficiente, sostenible y rentable. Por ello, no se limita a una secuencia de talleres: se plantea como un proceso integral de transformación empresarial, cuyo enfoque principal es transitar de una gestión empírica a una gestión profesional y planificada, con resultados visibles en la operación diaria y en la toma de decisiones. Esta fase se fundamenta en tres pilares interconectados

Formación (Know-how): Transferencia de conocimientos técnicos y teóricos en áreas clave como finanzas, marketing, producción y sostenibilidad.

Asistencia técnica (Show-how): Acompañamiento práctico y personalizado para aplicar los conocimientos adquiridos en la realidad de cada negocio.

Transferencia de herramientas (Do-how): Entrega de instrumentos concretos y fáciles de usar (desde equipos e implementos, hasta plantillas, formatos, y guías).

El objetivo es que los emprendedores no solo comprendan qué hacer, sino que cuenten con las capacidades y herramientas para ponerlo en

práctica de forma autónoma, consistente y efectiva, convirtiéndose en actores clave de la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios.

Para facilitar su implementación, la Fase 2 se estructuró en dos partes. A continuación, se relacionan los componentes y ejes temáticos:

Tabla 1. Fase 2. Fortalecimiento de capacidades

FASE	COMPONENTE	EJE TEMÁTICO
FASE 2(parte 1). Fortalecimiento de capacidades.	Componente de fortalecimiento de capacidades técnicas y productivas.	• Implementación de buenas prácticas de manufactura (BPM) y sostenibilidad • Fortalecimiento de la cadena de suministro y logística. • Adopción de criterios de gestión ambiental y sostenibilidad en la producción. • Estandarización y optimización de la oferta gastronómica.
	Componente de desarrollo de habilidades administrativas y financieras para la gestión empresarial	• Fortalecimiento de la gestión financiera básica. • Fortalecimiento de la gestión administrativa y de inventarios. • Legalización y acceso a la formalidad. • Control de costos y rentabilidad del negocio.
FASE 2 (parte 2). Fortalecimiento de capacidades.	Componente de promoción de estrategias comerciales de marketing y servicio al cliente	• Creación de la marca y la experiencia gastronómicas. • Desarrollo de estrategias de marketing digital y promoción • Excelencia en el servicio al cliente y la hospitalidad.
	Componente de apoyo a la modernización de equipos e implementos.	• Diagnóstico de necesidades y planificación de la dotación. • Adquisición, entrega e instalación de equipos y dotación. • Asistencia técnica y acompañamiento en la operación.

Iniciando la Fase 2 (Parte 1), en el componente de fortalecimiento de capacidades técnicas y productivas, se dio apertura al eje de implementación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y sostenibilidad, como base para garantizar inocuidad, orden operativo y condiciones mínimas de calidad en la prestación del servicio gastronómico.

Para este componente se gestionó una alianza con el SENA – Seccional Bolívar, con el propósito de que las unidades productivas beneficiarias, así como sus trabajadores, pudieran certificarse y/o actualizar sus conocimientos en manipulación de alimentos y BPM. En consecuencia, durante el mes de marzo se realizó el proceso de alistamiento con las unidades productivas, incluyendo la recolección y consolidación de fichas de matrícula de los participantes que ingresarían a esta primera ruta formativa con el SENA.

Como resultado de esta gestión, en la semana del 24 de marzo se iniciaron las jornadas de formación con la instructora asignada por el SENA, comenzando con la temática de manipulación de alimentos. La metodología aplicada en esta primera etapa fue principalmente teórica–conceptual, apoyada en herramientas tecnológicas para la apropiación de contenidos (video beam y computador) mediante la proyección de presentaciones y material audiovisual, lo que permitió introducir conceptos base y unificar criterios antes de avanzar hacia ejercicios prácticos y acompañamientos en sitio.

Estas jornadas de formación se desarrollan en el Instituto Técnico de Lomita Arena, en horario de la tarde, con una duración aproximada de cuatro (4) horas por sesión.

Figura 3. Registro Fotográfico Jornadas Formativas de Manipulación de Alimentos






Anexo listado de asistencias de jornadas de formación.

5. RESULTADOS DEL PERIODO (MARZO)

Durante marzo se consolidaron resultados clave que permitieron cerrar la Fase 1 e iniciar la ruta de fortalecimiento. Se logró la disponibilidad y participación de los beneficiarios en las visitas de entrevistas en sus unidades productivas, incorporando registro fotográfico como soporte de observación y verificación.

De igual manera, se contó con participación colectiva en la mesa de diagnóstico grupal "La Red", lo que permitió integrar los hallazgos del trabajo de campo y construir un análisis actualizado de la situación de los

beneficiarios, dejando insumos técnicos concretos para orientar las actividades de la Fase 2 – Fortalecimiento de capacidades.

Adicionalmente, como avance significativo, se inició la Fase 2 con el componente de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), comenzando por la temática de manipulación de alimentos, requisito prioritario para unidades del sector gastronómico y clave para su certificación en alianza con el SENA. En estas jornadas se registró la asistencia de 13 unidades productivas, logrando un 76% de participación.

No participaron las siguientes unidades productivas: El Chomo, Génesis, Parrillazo Los Dos Hermanos y El Rincón del Ciclista; se aclara que El Chomo no se encuentra operando actualmente y que, en los demás casos, los beneficiarios reportaron situaciones de salud, manifestando su intención de incorporarse en las próximas sesiones de formación.

Estas jornadas de formación fomentaron la participación sostenida por parte de los beneficiarios. Durante las sesiones, la mayoría manifestó que varios de los conceptos y prácticas abordados eran nuevos para ellos, lo que permitió identificar brechas reales de conocimiento y reforzar la pertinencia del componente formativo para su operación diaria. Al cierre de cada jornada se realizó un espacio breve de retroalimentación y se entregó un refrigerio a los asistentes, como apoyo logístico para facilitar la permanencia y el adecuado desarrollo de la actividad.

Hitos relevantes del periodo (marzo):

- Entrevistas semiestructuradas en las unidades productivas.
- Mesa Participativa "LA RED"
- Finalización de la Fase 1. Diagnóstico.
- Inicio de Fase 2. Fortalecimiento de Capacidades.
- Alianza estratégica SENA seccional Bolivar.

6. LECCIONES APRENDIDAS

Durante marzo se evidenció que la participación efectiva de los beneficiarios depende, en gran medida, de una comunicación constante, clara y cercana.

La aplicación del diagnóstico (entrevistas en dos visitas por unidad y mesa participativa "La Red") mostró que cuando los emprendedores reciben información oportuna sobre fechas, objetivos y beneficios de cada actividad, aumenta su disposición a asistir, compartir datos reales y

comprometerse con el proceso; además, la dinámica lúdica y el acompañamiento en territorio fortalecieron la confianza y facilitaron aportes más auténticos.

Asimismo, el inicio de la Fase 2 confirmó que la formación requiere no solo contenidos técnicos, sino también seguimiento continuo (recordatorios, confirmaciones, resolución de dudas y retroalimentación), especialmente por las limitaciones de tiempo asociadas a la operación diaria de los negocios.

Es importante resaltar que para las jornadas lúdicas se logró identificar la importancia de transferir el conocimiento a través de jornadas lúdicas y prácticas. También, utilizando un lenguaje menos técnico y más acorde a su cotidianidad y jerga del sector.

En consecuencia, una lección clave es mantener un canal permanente de comunicación (WhatsApp informativo + llamadas) y mensajes unificados del proyecto, como condición para sostener la asistencia, prevenir desinformación y asegurar apropiación real de las actividades y compromisos.

7. PLAN DE TRABAJO – ABRIL

Durante el mes de abril está programada la continuidad de la Fase 2 (Parte 1), específicamente en el Componente de fortalecimiento de capacidades técnicas y productivas. En este periodo se reforzará la formación en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) con un enfoque principalmente práctico, liderado por el asesor gastronómico Juan Camilo Freay, mediante talleres aplicados como "Mi Mesa Segura", orientado a identificar peligros biológicos, químicos y físicos en los alimentos y establecer medidas preventivas para proteger la salud del cliente.

De forma complementaria, se continuará con el eje de Adopción de criterios de gestión ambiental y sostenibilidad en la producción, alineado con el objetivo de posicionar el parador como referente de turismo sostenible, integrando la sostenibilidad como un diferencial competitivo y avanzando hacia la implementación de un sistema integral de manejo de residuos sólidos y líquidos que minimice impactos ambientales y genere valor agregado.

Finalmente, durante este mismo periodo se abordará el eje de Fortalecimiento de la cadena de suministro y logística, orientado a identificar, evaluar y consolidar una base de datos de proveedores locales de insumos y productos, con criterios de confiabilidad, calidad y precios competitivos, que facilite compras planificadas y contribuya a la reducción de costos operativos.

FASES	COMPONENTE	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	MES
FASE 2. (Parte 1) - FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES	Componente de fortalecimiento de capacidades técnicas y productivas	Implementación de buenas prácticas de manufactura (BPM) y sostenibilidad	Taller grupal con los beneficiarios para identificar los peligros y como prevenirlos. Taller grupal con los beneficiarios para aprender rutina estándar de limpieza y desinfección y reducir riesgos de plagas con acciones preventivas simples.	ABRIL
GESTIÓN ADMINISTRATIVA TRANSVERSAL	Presentación primer entregable		Presentación primera factura y recibo de satisfacción Gobernación de Bolivar	ABRIL
GESTIÓN ADMINISTRATIVA TRANSVERSAL	Reunión de supervisión		Reunión de seguimiento y supervisión de actividades proyecto Lomita Arena	ABRIL
GESTIÓN ADMINISTRATIVA TRANSVERSAL	Envió de informe		Envió de informe de actividades mensual correspondiente MARZO	ABRIL
FASE 2. (Parte 1) - FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES	Componente de fortalecimiento de capacidades técnicas y productivas	Adopción de criterios de gestión ambiental y sostenibilidad en la producción	Taller grupal con los beneficiarios sobre economía circular y el valor de los residuos. (Clasificación de los residuos). Taller grupal con los beneficiarios Cocina Limpia, Agua Pura + Nuestra Huella en la Arena + Simulación final	ABRIL
GESTIÓN ADMINISTRATIVA TRANSVERSAL	Reunión de supervisión		Reunión de seguimiento y supervisión de actividades proyecto Lomita Arena	ABRIL

Tabla 4. Cronograma de actividades mes de abril

8. ANEXOS

8.1. Listado de asistencia Jornada mesa participativa “LA RED”
8.2. Listado de asistencias de jornadas de formación.

LISTADO DE ASISTENCIA	
Fecha:	26 Marzo ,2026
Nombre de la Actividad:	Capacitacion en BPM

LISTADO DE ASISTENCIA

N°	NOMBRES	UNIDAD PRODUCTIVA	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
1	Yenis Martelo cortina	el Punto del sabor	1045898614 zaragoza	3009056958	Yenis Martelo C.
2	Jennifer Benitez Fontalvo	Las margaritas	1.051891796 zaragoza	3005186352	Jennifer Benitez
3	Maiter Pacheco Bestor	Juniorista.	1045244902	3218162142	Maiter.
4	Nemecio Pacheco Zuñiga	Juniorista	284607	3218162142	
5	Alejandra Quira	Nuevo Amanecer-	60387246	3227584697	
6	Yanilys Franco silgado	El Punto del sabor	1193323949	3019840360	Familia Franco
7	Yeluthza Castro Guedi	La Niña Lucy	45'531.283	3122461459	Yeluthza Castro G.
8	Karen Pineda De La Hoz	Las H. Margaritas	1002073327	3237127965	Karen pineda
9	Diana Cortina	El punto del Sabo	32895068	3243555498	Diana Cortina
10	Mabelen prentt Manotas	El gran Luiz	22637315	300 6072741	Mabelen prentt
11	Maria Pacheco Salas	El Gran Luiz	22729365	3022473741	Maria pacheco
12	Aides Maria Garcia B.	Kiosco La chachi	22.729.119	3005505250	Aides Garcia B.
13	Dauri Rodriguez E.	Restaurante La niña LUCY	82848321	3116848631	Dauri Rodriguez E

Firma Coordinador: _____

LISTADO DE ASISTENCIA	
Fecha:	26 Marzo 2026
Nombre de la Actividad:	Capacitación en BPM

LISTADO DE ASISTENCIA					
N°	**NOMBRES**	**UNIDAD PRODUCTIVA**	**IDENTIFICACION**	**TELEFONO**	**FIRMA**
1	Gregoria Olmos M.	5 junio -	22730682 -	3043066411	Gregoria Olmos M.
2	Doris Melgarejo	5 de Junio	1002073333	3001313441	Doris Melgarejo
3	Jonathan Duarte	5 de Junio	1.151.114980	3008295545	Jonathan Duarte
4	Juan Carlos Davila P.	Restaur. Juancarlos	8525420	3003420527	Juan Carlos
5	Yolanda Baos.	Restaurante Costa abajo	22729139	300 2024004	Yolanda Baos.
6	Yoni Elena Lopez E	Restaurante Juancarlos	1193319832	3003420522	Yoni Elena Lopez E
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					

Firma Coordinador: _____

LISTADO DE ASISTENCIA	
Fecha:	31 de Marzo 2026
Nombre de la Actividad:	Capacitación en BPM - Jornada

LISTADO DE ASISTENCIA

Nº	NOMBRES	UNIDAD PRODUCTIVA	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
1	Yenis Martelo Cortina	El Punto del Sabor	1045248614	3009056958	Yenis Martelo C
2	Diana Cortina	El punto del Sabor	32.895.068	3243555498	Diana Cortina
3	Yanilys Franco Salgado	El Punto del Sabor	1193323944	3019740360	Yanilys Franco
4	Karen Pineda De la Hoz	Las Hermanas margaritas	1002073327	3237127965	Karen pineda
5	Jennifer Benitez Fontalvo.	Las Hermanas Margaritas	1.051.891.796	3005186352	Jennifer Benitez F.
6	Yolanda Castro Ovalle	Lonchera Lory	45.531.283	3122461459	Yolanda P.
7	Aides Correa Bassa	Kiosko la chocha	22.729.119	3005505250	Aides Correa B.
8	Yulis Correa Bantas	Kiosko la chocha	1045231628		Yulis Correa Bantas
9	Gregoria Olivares -	Tienda de genio	22730682.	3002646121	Gregoria Olivares.
10	Ayurami Nava Bastidas	Kiosko el Polly	6158466	3214559446	Ayurami Nava
11	Yanis Cleo Lopez C	Restaurante Juanc	1193319832	3003420527	Yanis Cleo Lopez C
12	Maria Pacheco Salcedo	Kiosko Juniors	22729365	3022477943	Maria Pacheco
13	Maikel Pacheco	Juniorista	1045249902	3218162142	

Firma Coordinador: _____

GOBERNACIÓN de BOLÍVAR

Fundación Santo Domingo

Surtigas Una empresa PROMIGAS

FUNDACIÓN PROMIGAS

Coca-Cola FEMSA

FAMIEMPRESAS Actuar CORPORACIÓN ACCIÓN POR ATLÁNTICO

LISTADO DE ASISTENCIA	
Fecha:	31 de Marzo 2026
Nombre de la Actividad:	Capacitación en BPM

LISTADO DE ASISTENCIA

N°	NOMBRES	UNIDAD PRODUCTIVA	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
1	Mabelen Preuth	El gran Luis	22637315	3006072741	Mabelen Preuth
2	Doris Melgarejo	5 de Junio	1002073333	3001313471	Doris Melgarejo.
3	Doris Olivero	El Variante	1001933285	3015553624	Doris Olivero
4	Daulenis Rodriguez.	La niña Lucy	32.848324	3116848639	Daulenis Rodriguez E
5	Daniela Pineda De la He	Las Margaritas	1045229102.	3044078677.	Daniela.
6	Nemecio Pacheco	Sunorista	2844607	3218162142	Nemecio
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					

Firma Coordinador: _____