

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Centro de Comercio y Servicios

Regional Cauca

Actividad de aprendizaje 01

Alejandra Parada Narvaez

Instructora: Karen Navia

Responda las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a los protagonistas de los videos?

Los protagonistas se definen con determinación, resiliencia y una fuerte motivación de superarse a sí mismos ya que son personas que enfrentan toda clase de obstáculos, que no se rinden mostrando compromiso y sosteniendo la palabra de la responsabilidad mostrando su compromiso y perseverancia en el camino... Así mismo desarrollan una buena personalidad en el liderazgo, empatía y una gran capacidad de adaptación, teniendo un espíritu innovador y una visión clara de sus metas. En conclusión hay que ser peón para llegar a ser reina.

¿cómo el entorno influyo sobre sus decisiones?

El entorno social y económico a veces fue un obstáculo, pero también sirvió como motivación para esforzarse más y buscar alternativas para salir adelante. La comunidad y sus circunstancias los empujan a luchar por un cambio positivo. Solo si la mente evoluciona.

Tambien, en muchos casos, fue una fuente de inspiración para crear soluciones innovadoras. La situación social y las necesidades de su comunidad los impulsaron a tomar decisiones que benefician a un colectivo, reflejando un compromiso social y ambiental.

¿Qué características tienes en común con alguno de ellos?

La empatía y responsabilidad social, si te preocupa el bienestar de otros.

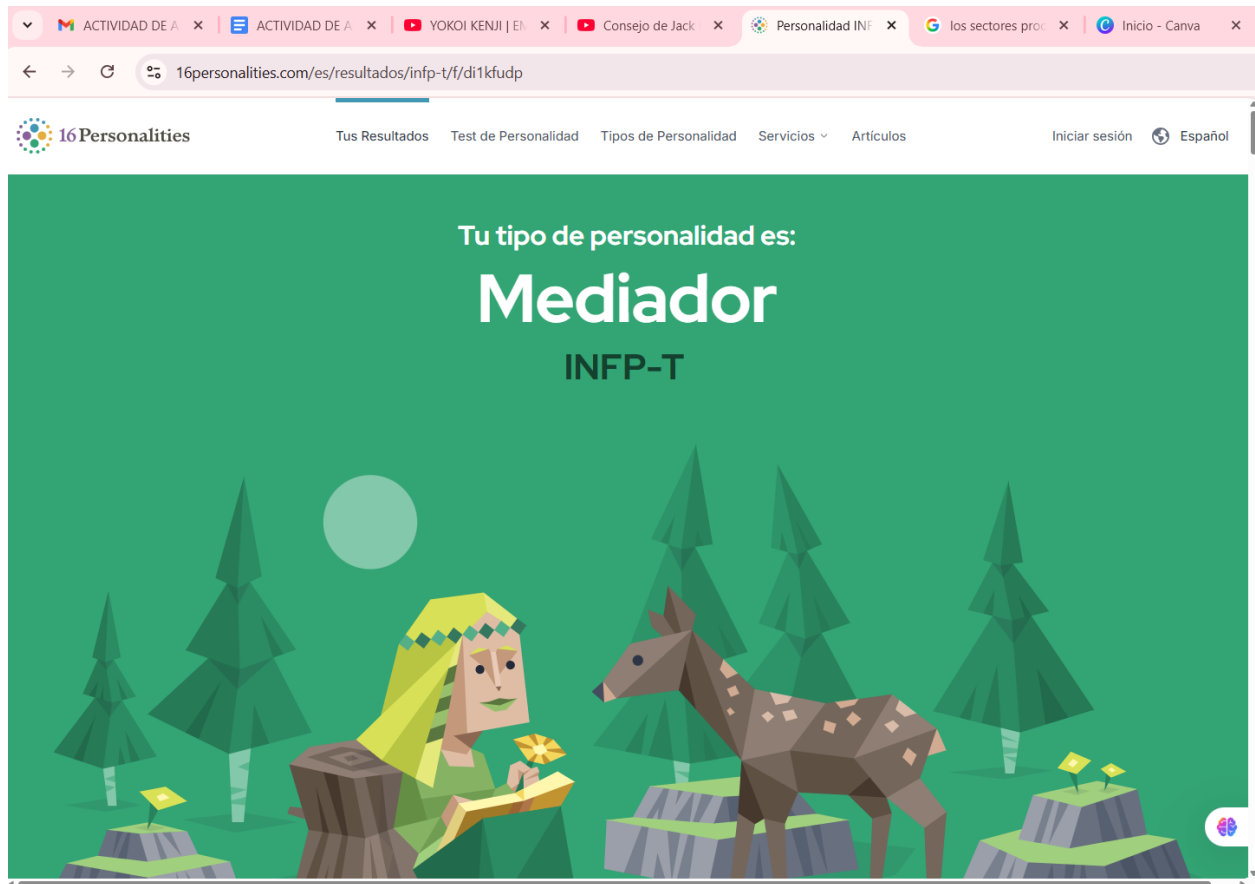
La capacidad de adaptación ante cambios y obstáculos.

¿Cuáles cree usted que debe fortalecer?

- La resiliencia ante dificultades.

- La visión a largo plazo y la planificación de tus metas.

Test de personalidad emprendedora :



SECTORES PRODUCTIVOS DEL CAUCA Y TENDENCIAS EN SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS

PASO A PASO



PASO 1

Sectores productivos del Cauca y sus áreas de desempeño

El Cauca es un departamento rico en diversidad productiva, entre sus principales sectores se encuentran:

- Agricultura y Agroindustria: Cultivo de café, caña, fruta y oro, como la yuca y maíz.
- Ganadería: Cría de bovinos, porcinos, y otros animales de granja.

- MINERÍA: EXTRACCIÓN DE MINERALES COMO EL ORO Y OTROS RECURSOS NO METÁLICOS.
- ENERGÍA: APROVECHAMIENTO DE RECURSOS HIDROELÉCTRICOS Y ENERGÍAS RENOVABLES.
- TURISMO: TURISMO CULTURAL, ECOLÓGICO Y DE AVENTURA EN PARQUES NATURALES Y SITIOS HISTÓRICOS.



PASO 2

Tendencias y necesidades regionales relacionadas con los sistemas teleinformáticos

Aquí te presento dos tendencias y/o necesidades relacionadas con los sistemas teleinformáticos, específicas para el Cauca:



Tendencia 1: Digitalización del Agro y la Agroindustria

- **Necesidad:** Implementación de sistemas de gestión agrícola basados en tecnologías de la información (como IoT, drones, sensores, plataformas de datos) para optimizar los cultivos, mejorar la producción, y reducir costos.
- **Justificación:** La agricultura en Cauca puede beneficiarse del uso de sistemas de monitoreo y control remoto para gestionar mejor los recursos, aumentar la productividad y responder rápidamente a las condiciones climáticas o plagas.

Tendencia 2: Fortalecimiento de la infraestructura TIC para potenciar el turismo y la minería

- **Necesidad:** Mejorar las infraestructuras de telecomunicaciones en zonas turísticas y mineras para facilitar la comunicación, la seguridad y el acceso a servicios digitales (como plataformas de reservas, información turística, seguridad de datos).
- **Justificación:** La conectividad mejora la competitividad, la seguridad y la experiencia del usuario en estos sectores, además de facilitar la gestión y control de los recursos y actividades.

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD

1.3 ANÁLISIS DEL SECTOR PRODUCTIVO

NOMBRE DEL APRENDÍZ:

JULIANA ANDREA JIEMENEZ ANACONA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

PROGRAMA: SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS

N° DE FICHA: 3252707

NOMBRE DEL INSTRUCTORA:

KAREN DAYANA NAVIA

POPAYÁN

__05__ DE JULIO 2025

- Como actividad de reconocimiento, investigue y documéntese sobre los sectores productivos del departamento del Cauca, identifique su área de desempeño y genere una Infografía o presentación sobre tendencias y necesidades locales o regionales relacionada con los sistemas teleinformáticas. (Mínimo dos necesidades o tendencias).

SECTORES PRODUCTIVOS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

1. Café:

Se siembra en semilleros, luego las plantas se trasplantan a tierra fértil, se cuida del sol directo y necesita sombra en parte del cultivo, se produce en los municipios del cauca de clima templado, necesita tener mucha humedad y lluvias suaves. se exporta a países como estados unidos, Alemania, Canadá y japon. el café caucano es muy apreciado por su sabor suave.

Ejemplo: La Asociación de Cafeteros de Inzá exporta café especial certificado como orgánico.

2. Caña de azúcar

se corta un trozo de caña y se entierra directamente en el suelo, no se necesita semilla, se riega y se abona regularmente, se cultiva con mayor frecuencia en los municipios del norte del cauca y demás con clima cálido o templado, con buen sol y lluvias moderadas.

El consumo es local principalmente, pero también se comercializa a otros departamentos.

Ejemplo: En Timbío, familias campesinas producen panela artesanal para ferias en el Valle del Cauca.

3. Plátano y banano

Se planta un retoño o hijuelo parte del tallo, requiere humedad y sombra al inicio. clima cálido y húmedo, en tierras bajas, los municipios que más se destacan en siembra de este cultivo son guapi, Timbiquí, López de micay y también en mercaderes. Se vende en plazas de mercado de la mayoría de los municipios, también parte se comercializa a ciudades grandes como Cali, Popayán y entre otras.

Ejemplo: En muchos municipios del cauca, muchas familias campesinas e indígenas se dedican al cultivo de plátano y banano como medio de sustento.

4. papa

Se siembran pedazos de papa con retoños, se siembra en surcos y se cubre con tierra, necesita mucho cuidado, trabajo y fungicidas. se produce en municipios de clima frio del cauca. se vende en todo el país. la papa caucana se transporta a plazas mayoristas como Corabastos (Bogotá).

Ejemplo: En los municipios del sur occidente del cauca como San Sebastián, la Vega y Almaguer cultivan la papa para sustento de sus familias y la exportan en camiones a la ciudad de Popayán.

5. Verduras, hortalizas, la mayoría se dan en clima frío principales productos: Lechuga, cebolla larga, zanahoria, repollo, tomate, cilantro, espinaca. Se cultivan en surcos o camas altas con riego constante. Algunas como el tomate se siembran primero en almácigos y luego se trasplantan, se usan abonos orgánicos o compost se siembra en clima templado y frío, en los municipios más destacados por la producción son Totoró, Puracé, Timbío, Sotaró, Cajibío, Silvia, estos municipios se produce a gran escala para abastecer Popayán y el Valle del Cauca.

Ejemplo: En el municipio de Puracé, campesinos indígenas cultivan zanahoria, repollo y cebolla en terrenos comunitarios, estas hortalizas se empacan y se llevan a vender a Cali dos veces por semana en camiones pequeños.

6. Pesca y cultivo de truchas y tilapias

Principales especies: Trucha arcoíris (en zonas frías) y Tilapia roja y negra (en zonas cálidas)

7. Cultivo de Trucha Arcoíris

Cómo se cría: En lagos de concreto o canales con agua fría y corriente, se alimentan con concentrado y necesitan agua limpia de río o nacimientos se cultivan en clima frío y necesitan de agua muy oxigenada y temperaturas bajas, los municipios que se destacan por mayor producción son, Puracé, Totoró, Silvia, Inzá.

Ejemplo real: En Puracé, el resguardo indígena Coconuco tiene un proyecto comunitario de truchas donde venden a turistas que visitan los termales y también entregan a supermercados en Popayán.

8. Cultivo de Tilapia Roja y Negra

Se cultivan en lagos hechos en la tierra, con sistema de recambio de agua, se alimenta con concentrado y requiere temperatura cálida constante, se da en clima cálido, los municipios más destacados por la producción son Patía, Mercaderes, el Tambo y Guapi.

Ejemplo real: En Mercaderes, familias campesinas crían tilapia roja en tanques y la venden fileteada a compradores que vienen desde Pasto o Cali.

9. Frutas tropicales (piña, guayaba, maracuyá, mango)

Cada fruta tiene su forma: la piña por hijuelos, el maracuyá con semilla, necesitan cuidados de poda, riego y abono se cultivan en los municipios del Cauca de climas cálidos o templados, con bastante sol, las venden en los municipios grandes y cercanos.

10. Maíz

Se siembra directamente la semilla en hoyos en la tierra, requiere sol y se cultiva en casi todo el Cauca, cabe destacar que hay semilla de maíz para clima frío y cálido. se usa mucho para el consumo local (arepas, envueltos, sopas), también se vende a empresas que hacen concentrado animal o harina.

11. Ganadería (carne y leche)

Se maneja con pastoreo rotativo o en algunas fincas pasto picado, hay razas que se adaptan a clima cálido y frío, los municipios más destacados en la producción son Santander de Quilichao, Piendamó, Morales y se da consumo nacional y la leche a empresas como Alpina y Alquería.

Ejemplo: En Piendamó hay fincas lecheras que venden sus productos a empresas del Valle del Cauca.

12. Sector Minero

Producción de oro, se extrae en minería artesanal o con maquinaria en ríos.

Los municipios más productores son: Buenos Aires, Suárez, López de Micay, se exporta el Oro legal a empresas internacionales de joyería (EE.UU., Suiza).

Ejemplo real: En Suárez y Buenos Aires hay cooperativas mineras que comercializan oro legal certificado.

13. Sector Industrial y Transformación

Procesamiento de alimentos (pana, café, frutas) se hace a través de microempresas rurales y cooperativas, los municipios más destacados son Municipios: Popayán, Timbío, Bolívar.

Ejemplo real: En Bolívar, la Asociación de Mujeres “Asomutopaz” produce mermeladas de mora y lulo.

14. Sector Artesanal

Producto: Artesanías (tejidos, cerámica, bisutería), se hace trabajo manual con fibras naturales, barro, madera, municipios más destacados Silvia, Morales, Toribio, y Popayán, se venden en ferias artesanales nacionales y ventas a turistas internacionales.

Ejemplo real: En Silvia, mujeres Misak elaboran mochilas y sombreros que se venden en mercados turísticos de Bogotá.

15. Sector Turismo Rural y Cultural

Turismo ancestral y natura, se ofrece rutas ecológicas, termales, gastronomía, historia indígena y afro, los municipios más destacados son, Silvia, Puracé, Popayán, Guapi. nacionales e internacionales.

Ejemplo real: En Puracé, se ofrece el “Turismo del Cóndor” donde indígenas coconucos guían recorridos para ver cóndores y aguas termales.

➤ Infografía del sector verduras de la vega cauca



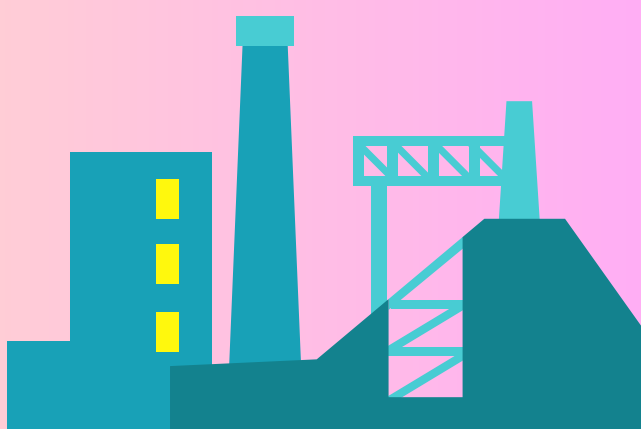
SECTORES PRODUCTIVOS

PARA SER MÁS PRODUCTIVO

Tendencias y Necesidades de los diferentes sectores productivos

1

La tendencia en el sector Industrial es: las PYMES y entidades pueden usar IA para analisis de datos o automatizacion de tareas



2

La necesidad en sector industria es Brindar soporte técnico a las plataformas digitales que controlan maquinaria, inventarios, trazabilidad, facturación y comunicaciones internas

3

SECTOR SERVICIOS

La necesidad en area de servicios como en la salud seria que los usuarios tengan acceso a su historia clinica y control de citas medicas



4

La tendencia en servicios es que los sistemas teleinformaticos brindan soporte remoto de mantenimiento de redes.

5

SECTOR AGRO

La necesidad seria formacion en competencias digitales las TIC basicas.



6

La tendencia es de energias renovables con paneles solares con WiFi en algunas zonas rurales sin energia

ESTRUCTURA MODELO CONVAS

Aprendiz :
Karen Dayana Tunubala calambas
Daniel Madroño
Loren villano

INSTRUCTORA:
Karen Dayana Navia Espinosa

Servicio Nacional De Aprendizaje Técnico En
Emprendimiento y Fomento Empresarial
Morales , cauca

4 / junio /2025

1 propuesta de valor

.¿Que problema o necesidad resuelvo ?
resuelve varios problemas y
necesidades tanto emocionales como
sociales y de estilo de vida

.¿Que me diferencia de la competencia ?
(por qué nos elegirían) A qué me
dedicaré

.diferencia :

- experiencia única
- enfoque en seguridad y
profesionalismo
- personalizacion de la experiencia
- ubicacion estratégica
- sustentabilidad y conciencia ambiental

.elijirian :

- una experiencia inolvidable
- un trato cercano y apasionado

-precios competitivo con alto valor agregado

- testimonios positivos y presencia en redes sociales

¿ A qué me dedicaría ?

-parapentes -carreras tipo Spartan Race o desafíos de obstaculos

- tirolesas, escalada, puentes colgantes .
públicos posibles : colegios,
cumpleaños, turistas , influencer etc.

2 clientes

.¿ cuales son las necesidades del
mercado en el que nos introduciremos ?
experiencia únicas y
personalizadas,tecnología e
interactividad , seguridad y regulación,
sostenibilidad

y responsabilidad ambiental,
accesibilidad y comunidad,
diversificación de actividades

.¿ quienes son nuestros clientes
potenciales ?

jóvenes aventureros, turistas nacionales
e internacionales, aficionados a fuegos
extremos, empresas, familias ,
influencers y creadores de contenido

.el emprendimiento está dirigido a un
mercado masivo y nicho especializado

3 canales

.¿ como llegar a los clientes ?

sitio web atractivo, redes sociales,
publicidad digital, plataforma de
reservas en línea,Email

marketing

4 actividades

.¿ cuales son las actividades necesarias para que nuestro negocio funcione cada día ?

preparación y chequeo de equipos , verificación de condiciones climáticas, coordinación de personal , recepción de clientes, desarrollo de actividades, atención de post-actividad, gestión de redes sociales y marketing , limpieza y cierre

5 relaciones

.¿ como crear relaciones con nuestros clientes?

ofrecer una experiencia memorable, trato humano y cercano, seguimiento post-experiencia

programa de fidelización y referidos, atención al cliente, seguridad como valor emocional

6 .flujo de ingresos

.¿ cuales serian la fuente de financiamiento?

ahorros personales, familia y amigos , creditos bancarios o microcréditos, programas gubernamentales y fondos para emprendedores

.¿ de que manera comercializare ?

definir mi público objetivo ,crear una propuesta de valor claro , marketing, venta directa y alianzas , ofrecer promociones y descuentos , la experiencia al cliente,

⑦. Recursos clave

¿Cuáles son los recursos con los cuales contamos?

Contamos con Paracaidismo - Bungee jumping - Surf con movimiento de olas manejables - Piscinas naturales - Tirolitas y un personal especializado para estas diversas áreas

¿Cómo optimizar su wo en pro de generar mayor productividad a menor costo?

- Analizar los costos y beneficios
- Priorizar las actividades mas populares
- Gestión eficiente de recursos
- Tecnología y automatización
- Capacitación y formación
- Marketing y promoción
- Monitoreo y evaluación

⑧. Aliados

¿Cuáles son esas personas o empresas clave para crear o impulsar nuestro negocio? (proveedores o asesores)

Para crear o impulsar este negocio se necesita de:

- Influencers de deportes extremos
- Atletas profesionales
- Marcas y empresas de deportes
- Empresas de equipo y accesorios
- Empresas de turismo de aventura
- Escuelas de deportes extremos
- Plataformas de reservas en línea
- Software de gestión de eventos
- Redes sociales y marketing digital.

④ Costos

¿Cuáles son los costos fijos?

Los costos fijos son:

- Alquiler de local o instalaciones
- Salarios y Beneficios de empleados
- Seguros
- Mantenimiento y reparación de equipo
- Servicios públicos
- Licencias y permisos

¿Cuáles son los costos variables?

- Costo de equipo y Materiales
- Costo de transporte
- Costo de comida y bebida
- Costo de personal adicional
- Costo de combustible y lubricantes
- Costos de servicios de terceros

Estructura modelo
Canvas

Aprendices

Claudia Marcela Almendra Morales...
Yurani Liseth Cantero
Danna Sofia Garcia.

Instructora:
Karen Dayana Navia Espinosa.

Fecha
04 - 06 - 2025

Técnico en emprendimiento
y fomento empresarial

Fichas (3172912)

Morales - Cauca
2025

8. Aliados

Proveedores de Productos de belleza y para la salud de una Farmacia como para la Salud; laboratorios Genéticos y Éticos Bayer. y para la Belleza y cuidado personal L'Oréal

4. actividades

Control de productos, Fechas de caducidad y reabastecimiento. Atención al cliente, Asesoramiento venta directa y online

6. Recursos claves

Técnicos; plataforma de ventas en línea o app
Financieros: Ingresos por ventas, crédito o líneas de financiamiento
- Digitalizar proceso, capacitación continua, Negociar con proveedores
Optimizar espacio físico y control de gastos fijos

1. Propuesta de Valor

Ofrecer productos de Belleza y salud de alta calidad y eficacia. Proporcionar una experiencia de compra conveniente y accesible para los clientes.

- Brindar un servicio atento, Ofrecer marcas de alta calidad
Ofrecer promociones y descuentos

- Ofrecemos una amplia gama de belleza y salud

4. Relaciones

- Buena comunicación hacia los clientes, el respeto y atención al cliente
- Por

3. canales

Por medio de Plataformas, anuncios, Folletos, video u enlaces por los medios tecnológicos

2. Clientes.

Buenos productos de belleza y salud con buenas presentaciones a los clientes

- Personas con piel sensible o problemas de salud. Clientes que valoran la sostenibilidad y la responsabilidad

9. costos

- Costo del espacio donde se ubica el negocio. Costo de electricidad, agua, Gas, internet teléfono, etc. Costo del seguro

Costo de envío y entrega de productos al cliente. Pagadas a vendedores o socios comerciales.

5. Flujo de ingresos

Solicitar préstamos a bancos, Recaudar Fondos, utilizar ahorros Para llevar a cabo el negocio y después de la misma empresa, las ganancias que se dan según el crecimiento del negocio.

Actividad de aprendizaje

Estructura Modelo Canvas

Fecha: Miércoles 4 de Junio 2024

Autor Juan Camilo Arboleda Velez

1
~~6/11/24~~

Socios clave	Actividades clave	Propuestas de valor	Relación con clientes	Segmentos de clientes
1 Proveedores	1 planeamiento y estrategia de negocio	¿que problema o necesidad resuelvo?	Efecto Ikea, lograr que el producto produzca una interacción con el que creamos	1 La falta de cafeterías del municipio
2 Asesores	2 Contrata personal 3 Formación al personal 3 Facilitar el trabajo	¿cómo nos eligirán? resolvemos el fast	Sensación de que el producto o aporte para que lo sienta parte importante	2 Las personas que les gusta tomar viajes turísticos
3 Contadores	4 recolección del producto	acceso al producto y el práctico consumo	hay creando valor	3 Especializado
4 Administradores	5 Clasificación del producto 6 pago de los trabajadores	¿que me diferencia de la calidad de producto	1 Redes sociales este es un medio muy popular y utilizado	
5 Marketing	7 procesamiento del producto	la practica la comercialización	2 La TV este es uno de los medios mas conocidos en este medio es muy util	
6 Empresas de manutención	Recursos clave	La experiencia del producto	Canales	
	1 Técnicas	la experiencia del producto	1 Redes sociales este es un medio muy popular y utilizado	
	2 materia prima		2 La TV este es uno de los medios mas conocidos en este medio es muy util	
	3 las ganas xd			

Estructuras costos

Costos

- agua
- energía
- limpieza
- pago trabajadores

- Los costos de los implementos de trabajo

Fuentes de ingreso

Serian la paga de los productos y las regalías las colaboraciones el pago seria en efectivo y electrónico o en la venta de las acciones

Estructura
modelo canvas.

Aprendiz:

Sofía Alejandra Cuchillo Tombé.

Técnico en Emprendimiento
y Fomento Empresarial

Profe:
Karen Navia.

Carpintero morales

4 Junio 2025.

1 Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelvo?

El emprendimiento es de pollos de engorde. lo que facilita al cliente carne de alta calidad, venta directa de pollo fresco, entrega a domicilio

- ¿Qué me diferencia de la competencia?
(porque nos elegirían) A que me dedicare

Por producto fresco y de alta calidad, venta directa, confianza y cercanía.

2 Clientes

- ¿Cuáles son las necesidades del mercado en el que nos introduciremos?

Entregar pollos de buena calidad y con buen precio y que favorezcan al bolsillo de los clientes.

- ¿Quiénes son nuestros clientes potenciales?

Tiendas, Supermercados, y restaurantes, etc

- Determina si tu producto es para un mercado masivo o nicho especializado?

El segmento del mercado es nicho

3) Canales.

- ¿Cómo llegar a mis clientes? ¿Que medios voy a usar cuales son los medios adecuados para vender nuestro producto.

Son los medios tecnológicos como redes sociales, megafonos, aparatos tecnológicos

4) Actividades.

- ¿Cuáles son las actividades necesarias para que nuestro negocio funcione cada día?

Tener los pollos en buen estado, (higiene tener todo limpio) para que no se enfermen y al final no se mueran los pollos porque así uno pierde dinero (gestionar cada día para que crezcan mas rapido para comercializar)

5 Relaciones.

- ¿Cómo crear relaciones con nuestros clientes?

Ser amable, responsable, puntual buen trato a los clientes.

6 Flujo de ingresos

- ¿Cuáles serían las fuentes de financiación?
(de donde viene el dinero)

Lo primero que haría es generar un préstamo y a medida de que el negocio crece ir pagando al prestamista y luego el negocio va estando con más ingresos de dinero.

- ¿De qué manera comercializaré?
(pago efectivo o electrónico)

Yo comercializaría más con pago en efectivo.

7 Recursos clave.

- ¿Cuáles serían los recursos con los cuales contamos?

Personal capacitado para el cuidado y el manejo de pollos, un local pequeño, acérin para la cama

- ¿Cómo optimizar su uso en pro de generar mayor productividad a menor costo?

Optimizar recursos mediante la planificación automatización, capacitación, análisis de datos.

8 Aliados.

- ¿Cuáles son esas personas o empresas clave para crear o impulsar nuestro negocio? (Provedores o asesores)

Las empresas clave para impulsar el negocio es los proveedores que suministra alimento, medicamentos.

9 Costos.

- ¿cuáles son los costos fijos?

luz, limpieza, Mantenimiento, Salario y beneficios para el personal fijo, medicamentos, y veterinarios expertos en avicultura.

- ¿cuáles son los costos variables?

medicamentos y vacunas alimentos
mano de obra temporal transporte y
materiales. y suministros necesarios
para la producción.

1. Propuesta de Valor

Solucion natural para el cuidado capilar. fortalece, hidrata y estimula el crecimiento del cabello.

Diferencia; sin quimicos, ingredientes naturales, beneficios visibles.

Nos eligen por ser ecológicos, accesibles y efectivos

4. Actividades

- Elaboración de productos (champú, mascarilla, tónico).
- Pruebas de calidad y efectividad.

Empaque y etiquetado natural/ecológico

Publicidad en redes sociales y ferias de productos naturales

8. Aliados

- Proveedores de sábila y cate (agricultores locales e mercados organicos)

4. Actividades

- Elaboracion de productos (champú, mascarilla, tónico)
- Pruebas de calidad y efectividad.
- Empaque y etiquetado natural/ecológico, Publicidad en redes sociales y ferias de productos naturales.
- Atención al cliente y asesoría de uso

3. Canales

- Redes sociales: Instagram, Facebook, WhatsApp.
- Ferias de productos naturales.
- Tiendas naturistas y colaboraciones con estilistas.
- Recomendación boca a boca

5. Flujo de ingresos

- Venta directa en ferias y redes.
- Encargos por WhatsApp.
- Pago en efectivo o transferencias electrónicas.
- Margen: bajo costo de insumos. buen margen por valor agregado

2. Clientes

1. Personas con caída del cabello. resequedad o puntas abiertas.
2. Clientes potenciales; mujeres y hombres entre 20-45 años interesados en productos naturales
3. Enfocado en un nicho ecológico y consciente de lo que usa

5. Relaciones

- Atención personalizada en redes,
- Seguimiento postventa y asesoría de uso,
- Promociones y muestras para fidelizar.
- Margen. bajo costo de insumos. buen margen por valor agregado natural

9. Costos

Fijos: Energía, agua, alquiler (si aplica). mantenimiento de redes sociales
Variables. Compra de ingredientes y envases. Material publicitario. Transporte, comisiones. promoción paga.