

Carrito de empanadas

Si cumples estos pasos con disciplina, es muy posible que salgas adelante.

Produce

Empanadas para el desayuno y la tarde, en la esquina o en la puerta de tu casa.



¿Es para ti? (si respondes no a dos, elige otra idea)

- ¿Pasa gente por tu zona entre las 6 y las 9 de la mañana (parada, escuela, obra, mercado)?
- ¿Puedes levantarte a las 4:30 cinco días a la semana?
- ¿Tienes cocina y dónde freír con seguridad?

Qué compras con tu turno

Precios aproximados · COP

Freidora o sartén grande	\$70.000
Mesa plegable	\$60.000
Cava y envases	\$40.000
Masa, aceite, rellenos y bolsas (primera semana)	\$130.000
Total aproximado	\$300.000

Dónde: Freidora y mesa en Mercado Libre o usadas; masa y rellenos en la plaza de mercado.

Paso a paso

1. Mira a tu alrededor antes de comprar: pregúntale a 10 personas de tu zona si te comprarían. Si menos de 3 dicen que sí, elige otra idea de la lista.
2. Busca el mejor precio en Mercado Libre ([mercadolibre.com.co](https://www.mercadolibre.com.co)) y Marketplace de Facebook. Compara usado en buen estado contra nuevo y apunta los tres mejores precios.
3. Compra con tu turno, no con deuda: el mismo día que te llega, compras todo; retiras en persona o lo pides por Servientrega o Interrapidísimo.
4. Dos rellenos para arrancar (carne y pollo). Más variedad después, cuando tengas fila.
5. Prepara todo la noche anterior; a las 6 ya estás vendiendo.
6. Avísale a todo el mundo: estado de WhatsApp, 30 mensajes directos a contactos y una imagen hecha con Gemini o Canva con tu precio y tu número.
7. Vende con tinto o jugo: el combo sube el ticket sin subir el trabajo.
8. Fija tu punto y no lo cambies: el cliente de desayuno vuelve si te encuentra en el mismo sitio.
9. Primer cliente en 7 días: precio de apertura para los primeros 5 y pídeles que te recomienden con una persona cada uno.

Tus números (ejemplo con precios aproximados; pon los tuyos)

Precio por empanada	\$2.000 (precio de tu zona)
Costo de insumos (aprox.)	50% de cada venta
Tu cuota semanal de la cadena	\$30.000
Con cuántas ventas pagas la cuota	30 empanadas (un día de venta).

Con 30 empanadas (un día de venta) pagas la cuota de la semana.

Y después

Semana 1: primer cliente. Mes 1: 40 empanadas al día. Mes 2: con la segunda cadena, un carrito de verdad y venta en la tarde.

Disciplina: las tres reglas

- Horario fijo: los mismos días y las mismas horas, aunque no venga nadie la primera semana.
- La plata del negocio aparte: un sobre o una cuenta solo para esto. La cuota se separa primero, antes de gastar.
- Anota todas las ventas, todos los días. Lo que no se anota no se mejora.

Tu turno está garantizado. Haz tu cuenta antes de empezar

[Simular mi cadena sin registrarme →](#)

Guía orientativa. Precios y ventas son ejemplos; cada negocio es distinto. Compra con tu turno, nunca con deuda.

[Ver esta guía en TuTurno · Colombia](#)