

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

22

HRS

17

MIN

07

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Cuánto cuesta abrir un bar: errores que arruinan la inversión vs el método correcto

 Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-25 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Cuánto cuesta abrir un bar: errores que arruinan la inversión vs el método correcto

+8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

Abrir un bar en Latinoamérica cuesta entre USD 35.000 y USD 180.000 dependiendo del formato, la ubicación y el nivel de acabados — pero el 68% de los bares que cierran antes del año 2 no fallaron por falta de dinero inicial, sino por no calcular el capital de trabajo para los primeros 90 días ni proyectar el punto de equilibrio real.

El error no es la cifra de apertura: es confundir la inversión con el efectivo que necesitas para sobrevivir mientras el bar construye clientela. El método Masterrestaurant parte de la rentabilidad deseada y trabaja hacia atrás — primero el punto de equilibrio diario, luego el presupuesto de obra, luego el capital de trabajo. Si haces ese proceso al revés (primero gastas, luego calculas), las probabilidades de quiebra en 18 meses superan el 60%.



Checklist

Checklist verificable con criterio de “hecho” medible por ítem · 21 min de lectura · 2026-10-25

En 2026, abrir un bar de tragos y botanas en una ciudad de tamaño mediano en México, Colombia o Perú requiere entre USD 40.000 y USD 90.000 para un local de 60-100 m², incluyendo obra civil, equipo de bar y capital de trabajo para los primeros 60 días. Un bar tipo gastropub o rooftop en capital puede superar USD 150.000 fácilmente.

El mercado de bares y cantinas crece al 4,2% anual en Latinoamérica (Euromonitor 2025), pero la mortalidad temprana es alta: 1 de cada 3 bares no llega al segundo año. La causa principal reportada por los propios dueños (INEGI 2024, Colombia Productiva 2024) no es la falta de clientes sino la falta de liquidez entre la apertura y el punto de equilibrio — es decir, capital de trabajo mal calculado.

Diego F. Parra y el equipo de Masterrestaurant han acompañado la apertura de más de 80 bares y restaurantes en 12 países desde 2015. El patrón de error es casi siempre el mismo: el dueño cotiza la remodelación, compra el equipo y abre — y se queda sin efectivo a los 45 días porque no proyectó cuánto necesita para pagar nómina, renta y proveedores mientras el ticket promedio y la frecuencia de visita maduran.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Cuánto cuesta abrir un bar, lado a lado

	ERROR COMÚN	MÉTODO CORRECTO (MASTERRESTAURANT)
Presupuesto de obra	✗ Cotización de un solo contratista sin colchón; promedio de sorpresas: +28%	✓ 3 cotizaciones + reserva del 20% del presupuesto de obra (mínimo USD 5.000)
Capital de trabajo	✗ No se separa; se usa el mismo fondo de apertura	✓ 90 días de costos fijos separados antes de inaugurar (nómina + renta + servicios)

	ERROR COMÚN	MÉTODO CORRECTO (MASTERRESTAURANT)
Punto de equilibrio	✗ Se calcula después de abrir cuando ya hay deudas	✓ Se calcula primero: ticket × mesas × rotación × días — define si el negocio es viable
Licencias y permisos	✗ Se subestiman; promedio real: USD 2.800–8.500 según ciudad y giro	✓ Se presupuestan como partida fija antes de firmar el contrato de arrendamiento
Equipo de bar	✗ Lista de deseos sin prioridad; sobreinversión en decoración, subinversión en refrigeración	✓ Lista mínima viable: coctelera, refrigerador bajo barra 2 puertas, máquina de hielo 40 kg/día
Nómina inicial	✗ Se contrata al equipo completo desde semana 1, incluso sin ventas	✓ Equipo mínimo las primeras 4 semanas (bartender + 1 mesero); se escala con ventas reales
Proyección de ventas	✗ Optimismo sin base: «llenamos el bar desde el día 1»	✓ Escenario conservador: 30% de ocupación mes 1, 50% mes 2, 70% mes 3
Food cost de bebidas	✗ Se ignora o se mezcla con el food cost de cocina	✓ Beverage cost separado: objetivo 18-24% en cocteles, 22-28% en cervezas de línea

Llévalo a tu restaurante: **Reto de costos de 21 días para restaurantes** →

¿Cuánto cuesta abrir un bar? El rango real en 2026

Abrir un bar en Latinoamérica cuesta entre USD 35.000 y USD 180.000 según el formato, la ciudad y el nivel de acabados — y el número más peligroso no es el más alto sino el que el dueño subestima. Un bar de tragos y botanas en ciudad intermedia de México, Colombia o Perú (60-100 m²) requiere entre USD 40.000 y USD 90.000 incluyendo obra civil, equipo de bar y los primeros 60 días de operación.

Un gastropub o rooftop en capital puede superar USD 150.000 sin dificultad. El error estructural que Diego F. Parra observa en cada apertura es el mismo: el presupuesto llega hasta la inauguración y se corta justo ahí, ignorando los 90 días siguientes en que el bar opera por debajo de su punto de equilibrio y necesita efectivo para sobrevivir. Sin ese colchón, el formato no importa: el negocio cierra.

Checklist de inversión inicial: las 7 partidas que no puedes omitir

La inversión inicial de un bar se divide en 7 partidas verificables; omitir cualquiera crea un hueco de caja que aparece entre el día 30 y el día 60. Primera: obra civil y adecuación del local, que absorbe entre el 30% y el 40% del presupuesto total — en un proyecto de USD 60.000, eso es entre USD 18.000 y USD 24.000 solo en paredes, pisos, instalaciones eléctricas e hidrosanitarias. Segunda: mobiliario y decoración, típicamente entre USD 8.000 y USD 15.000.

Checklist de inversión inicial: las 7 partidas que no puedes omitir — en la práctica

Tercera: equipos de bar (licuadoras de alta capacidad, refrigeradores de botella, máquina de hielo, barra de trabajo), entre USD 6.000 y USD 18.000 dependiendo de si son nuevos o de segunda mano certificada. Cuarta: licencias y permisos, cuyo costo varía entre USD 1.500 y USD 6.000 según la ciudad — y cuyo retraso puede aplazar la apertura 60 días.

Quinta: menú inicial de bebidas y botanas (primer pedido de inventario), entre USD 3.000 y USD 8.000. Sexta: marketing de lanzamiento, mínimo USD 2.000 efectivos en primeras 4 semanas. Séptima — la más olvidada — capital de trabajo, que se detalla en el siguiente punto.

Capital de trabajo: la partida que mata al 68% de los bares en el año 1

El capital de trabajo es la partida que más frecuentemente mata un bar recién abierto — no la inversión inicial, no la remodelación, no el equipo. El 68% de los bares que cierran antes del segundo año no fallaron por falta de clientes; fallaron por quedarse sin liquidez entre la apertura y el punto de equilibrio, según datos de INEGI 2024 y Colombia Productiva 2024.

Diego F. Parra y el equipo de Masterrestaurant lo ven con regularidad: el dueño gasta USD 70.000 en construir y abrir, y a los 45 días no tiene efectivo para pagar la nómina del mes 2. La regla Masterrestaurant es directa: antes de inaugurar debes tener en caja el equivalente a 90 días de costos fijos — renta, nómina, servicios y pago mínimo de deuda — completamente separado del fondo de apertura.

En un bar pequeño de ciudad intermedia eso representa entre USD 12.000 y USD 25.000 adicionales que casi nadie presupuesta. Si no los tienes, pospón la apertura.

Beverage cost: por qué un bar no se costea igual que una cocina

El beverage cost de un bar no funciona igual que el food cost de una cocina, y confundirlos distorsiona toda la rentabilidad desde el primer mes. En una cocina el food cost aceptable está entre el 28% y el 32% del precio de venta; en un bar bien operado, el beverage cost de cocteles debería estar entre el 18% y el 24%, y el de cervezas y vinos entre el 22% y el 30%.

Un trago debe venderse muy por encima de su costo de insumos para operar con margen real después de nómina, renta y servicios. El error más común es calcular solo el costo del licor y olvidar los mixes, guarniciones, hielo, cristalería rota y merma por manejo. En la práctica, esos costos ocultos suman entre el 4% y el 7% adicional del costo total de bebidas. Masterrestaurant recomienda costear cada coctel con receta estandarizada antes de imprimir la carta — no después.

Punto de equilibrio de un bar: cómo calcularlo antes de abrir

El punto de equilibrio de un bar es el nivel de ventas mensual donde los ingresos igualan exactamente los costos fijos más los variables — y calcularlo antes de abrir es el paso de checklist que más dueños saltan. La fórmula es directa: divide tus costos fijos mensuales (renta + nómina + servicios + deuda) entre el margen de contribución promedio por consumo.

Si tus costos fijos son USD 8.000 al mes y cada cliente deja un margen neto de USD 6 después de beverage cost, necesitas 1.334 clientes al mes solo para no perder dinero — o 45 clientes por noche en 30 días.

El mercado de bares en Latinoamérica crece al 4,2% anual (Euromonitor 2025), pero ese promedio esconde disparidades enormes: un bar en zona de alta rotación puede alcanzar el equilibrio en 4 meses; uno en zona residencial tranquila puede tardar 10 meses. Proyectar con escenario conservador (60% de la capacidad en los

primeros 90 días) evita la trampa de abrir con optimismo y cerrar con deudas.

Nómina y estructura de personal: el costo que más duele entre el mes 1 y el mes 3

La nómina es el costo fijo más rígido de un bar y el que más golpea en los primeros 90 días, cuando las ventas todavía no maduran. Un bar de 60-80 m² en ciudad mediana latinoamericana necesita como mínimo un bartender senior (USD 600-900/mes), un ayudante de barra (USD 350-500/mes) y un mesero o cajero (USD 350-500/mes) — más propietario operando si el presupuesto es ajustado.

Eso representa entre USD 1.300 y USD 1.900 mensuales en salarios base antes de cargas sociales, que en México, Colombia y Perú añaden entre el 28% y el 38% adicional sobre el salario base. Total real de nómina mínima: entre USD 1.660 y USD 2.620 al mes.

El error que Diego F. Parra ve repetido es contratar desde el día 1 con la estructura de un bar en plena operación, cuando el volumen todavía no justifica esa plantilla. La recomendación Masterrestaurant: comienza con el mínimo vital, mide las ventas reales en los primeros 30 días y escala la nómina cuando el ticket promedio y la frecuencia lo soporten.

Checklist de permisos y licencias: los trámites que retrasan el 60% de las aperturas

Los permisos y licencias de un bar son el cuello de botella más subestimado en el checklist de apertura: los trámites mal gestionados suelen retrasar la apertura varias semanas. Los documentos críticos incluyen: uso de suelo comercial con venta de alcohol (en México, CDMX puede tomar 45-90 días hábiles), licencia de funcionamiento municipal, licencia sanitaria o permiso de la Secretaría de Salud, registro ante hacienda o DIAN según el país, y licencia de música en vivo si aplica.

El costo total de permisos varía entre USD 1.500 en ciudades intermedias hasta USD 6.000 o más en capitales con regulación estricta. El truco operativo: inicia los trámites de permisos al mismo tiempo que arranca la obra civil, no después — cada semana de retraso en apertura son entre USD 2.000 y USD 4.000 en costos fijos acumulados que el bar paga sin generar un peso de ingreso.

¿Cuándo recuperas la inversión? Proyección realista para un bar en Latinoamérica

La recuperación de inversión en un bar latinoamericano toma entre 18 y 36 meses en un escenario realista — y cualquier proyección que prometa menos de 14 meses merece revisión a fondo. Con una inversión total de USD 70.000 (incluyendo capital de trabajo), un bar de ciudad mediana que genera USD 18.000-22.000 en ventas mensuales con margen operativo neto del 12%-18% produce entre USD 2.160 y USD 3.960 de flujo libre al mes.

A ese ritmo, la recuperación ocurre entre el mes 18 y el mes 32. La variable que más acelera o frena el retorno no es el volumen de ventas sino el control del beverage cost y la nómina — una desviación de 5 puntos en beverage cost sobre una venta de USD 20.000 mensuales equivale a USD 1.000 menos de flujo libre cada mes, lo que estira el retorno 6-8 meses adicionales.

Masterrestaurant recomienda revisar el costeo de la carta de bebidas cada 60 días y ajustar precios antes de que la inflación de insumos erosione el margen sin que el dueño lo note.

Las diferencias que más cuestan si las ignoras

El capital de trabajo es la partida que más frecuentemente mata un bar recién abierto — no la inversión inicial. Diego F. Parra lo ve una y otra vez: el dueño gasta USD 70.000 en remodelar y abrir, y a los 45 días no tiene efectivo para pagar la nómina del mes 2.

La regla Masterrestaurant es directa: antes de inaugurar debes tener en caja el equivalente a 90 días de costos fijos (renta + nómina + servicios + pago mínimo de deuda), completamente separado del fondo que usaste para construir. En un bar pequeño de ciudad intermedia eso representa entre USD 12.000 y USD 25.000 adicionales a la inversión de apertura que casi nadie presupuesta.

El beverage cost de un bar no funciona igual que el food cost de una cocina, y confundirlos distorsiona toda la rentabilidad. Un coctel bien costado con licores premium puede tener un costo de materia prima del 22% y un margen bruto del 78% — mucho mejor que un plato de cocina.

Las diferencias que más cuestan si las ignoras — en la práctica

Pero si mezclas la compra de alcohol con la de insumos de cocina en una sola cuenta de 'costo de ventas', nunca sabes si el bar gana o pierde por sí solo. Masterrestaurant exige centros de costo independientes desde el día 1: la barra tiene su propio inventario, su propio costo porcentual y su propia meta de venta. Licencias y permisos son el costo oculto más subestimado en la apertura de un bar.

En Ciudad de México, obtener una licencia de venta de alcohol con música en vivo puede costar entre USD 4.500 y USD 8.500 en pagos a distintas dependencias y puede tardar 60-90 días hábiles. En Bogotá, la licencia de funcionamiento para bar nocturno oscila entre USD 1.800 y USD 4.200.

Las diferencias que más cuestan si las ignoras — claves y datos

Quien no presupuesta esto desde el primer día retrasa la apertura o abre sin los permisos correctos — lo que puede derivar en clausura y pérdida de toda la inversión en obra. La regla de Masterrestaurant: ningún contrato de arrendamiento se firma sin tener el estimado de permisos encima de la mesa. La negociación del contrato de arrendamiento tiene más impacto en la rentabilidad del bar a 5 años que cualquier decisión de decoración.

El estándar internacional para locales en remodelación es 2-3 meses de renta gratis durante la obra — eso son entre USD 3.000 y USD 9.000 que el dueño del local no te va a ofrecer si tú no los pides. Masterrestaurant también recomienda blindar en el contrato el tope de incremento anual de renta (máximo IPC + 2%) y el derecho de primera opción si el propietario vende.

Un contrato mal negociado puede subir la renta un 40% en el año 3 y destruir el punto de equilibrio que tenías proyectado.

PUNTO POR PUNTO

Error vs método correcto: análisis detallado decisión por decisión

RESERVA PARA IMPREVISTOS DE OBRA

A · ERROR COMÚN Error: ninguna reserva; el 73% de las obras de bares tiene sobrecostos de entre 15-35%

B · MASTERESTAURANT Método correcto: 20% del presupuesto de obra como reserva bloqueada (mínimo USD 5.000)

Veredicto: Sin reserva de obra, el primer imprevisto (instalación eléctrica, plomería oculta, retrasos de permisos) consume el capital de trabajo y el bar abre descapitalizado.

ESTRUCTURA DEL EQUIPO INICIAL

A · ERROR COMÚN Error: equipo completo desde semana 1 — 2 bartenders + 3 meseros + cocina = nómina de USD 5.500/mes sin ventas

B · MASTERESTAURANT Método correcto: bartender principal + 1 mesero las primeras 4 semanas; escalar al 50% de ocupación comprobada

Veredicto: Un bar en soft opening con equipo mínimo reduce la quema mensual en USD 2.500–3.500 y permite llegar al punto de equilibrio con el capital de trabajo intacto.

PROYECCIÓN DE VENTAS PARA EL BUSINESS PLAN

A · ERROR COMÚN Error: proyección optimista del 80-100% de ocupación desde el mes 1 — usada para justificar la inversión ante socios o banco

B · MASTERESTAURANT Método correcto: escenario conservador 30% mes 1 / 50% mes 2 / 70% mes 3 como base de decisión financiera

Veredicto: Proyectar con ocupación baja en el mes 1 puede parecer pesimista, pero es lo más prudente frente a un arranque real que casi siempre es más lento de lo planeado. Quien proyecta al 80% toma decisiones de deuda que no puede pagar.

GESTIÓN DEL BEVERAGE COST

A · ERROR COMÚN Error: el alcohol se mezcla en la cuenta general de 'costo de ventas' junto con alimentos — el P&L no muestra si el bar gana o la cocina gana

B · MASTERESTAURANT Método correcto: centro de costo independiente para la barra, con inventario propio, porcentaje de costo propio y meta de ventas propia

Veredicto: Un bar con beverage cost separado puede identificar en 15 minutos si la baja rentabilidad viene de los cocteles, las cervezas o los destilados — y corregir el precio o el portafolio antes de perder más dinero.

MOMENTO DE CALCULAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

A · ERROR COMÚN Error: se calcula después de abrir, cuando ya hay deuda de obra, contrato firmado y equipo contratado

B · MASTERESTAURANT Método correcto: se calcula antes de firmar el contrato de arrendamiento — define si el local es viable al precio que piden

Veredicto: Calcular el punto de equilibrio antes de comprometerse es el filtro más poderoso que existe para decidir si un local específico, a un precio específico de renta, puede ser rentable con tu concepto. Si el número no cierra, cambias de local — no de concepto.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Errores que quiebran el bar **ERROR**

- ✗ Presupuestar la obra con una sola cotización y sin reserva para imprevistos
- ✗ No separar el capital de trabajo del fondo de apertura
- ✗ Calcular el punto de equilibrio después de gastar, no antes
- ✗ Subestimar licencias: un permiso de venta de alcohol puede costar USD 3.000–8.000
- ✗ Sobreinvertir en decoración y subinvertir en equipo de frío y hielo
- ✗ Contratar la nómina completa desde la semana 1 sin ventas reales
- ✗ Usar proyección de ventas optimista (100% ocupación desde el día 1)
- ✗ No calcular beverage cost separado del food cost de cocina
- ✗ Firmar contrato de arrendamiento antes de calcular el punto de equilibrio
- ✗ Ignorar los costos de inauguración: barra libre de apertura puede costar USD 1.500–4.000

Método correcto Masterrestaurant **MASTERRESTAURANT**

- ✓ 3 cotizaciones de obra + reserva del 20% (mínimo USD 5.000 sobre presupuesto de remodelación)
- ✓ Capital de trabajo = 90 días de costos fijos separados antes de inaugurar
- ✓ Punto de equilibrio diario antes de firmar: ticket × mesas × rotación × días abiertos
- ✓ Presupuesto de licencias como partida fija desde el plan de negocio, no un afterthought
- ✓ Lista mínima viable de equipo: máquina de hielo 40 kg/día, refrigerador 2 puertas, coctelera premium
- ✓ Equipo mínimo las primeras 4 semanas; escalar nómina con datos reales de venta
- ✓ Escenario conservador: 30% mes 1 → 50% mes 2 → 70% mes 3 como base de proyección
- ✓ Beverage cost independiente: 18-24% cocteles, 22-28% cervezas, 12-18% destilados premium
- ✓ Negociar al menos 3 meses de renta gratis durante obra como condición del contrato
- ✓ Inauguración blanda (soft opening) con invitados limitados antes del opening público

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Datos clave para presupuestar tu bar en 2026

3.9%

Margen neto del restaurante (promedio)

75000 USD

Costo de abrir un restaurante pequeño
de comida para llevar (EE. UU.)

≈2300

USD/MES

Factura eléctrica mensual típica
de un restaurante (EE. UU.)

5

-25 VECES

Cuánto más caro cuesta captar un cliente nuevo que retener uno existente

35%

Índice de precios al productor de todos los alimentos (EE. UU.)

7USD

Retorno estimado por cada dólar invertido en reducir desperdicio de alimentos, sobre un estudio de 114 restaurantes en 12 países

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Margen neto del restaurante (promedio)

3-9%

Cuánto más caro cuesta captar un cliente nuevo que retener uno existente

5
-25 VECES

Índice de precios al productor de todos los alimentos (EE. UU.)

35%

Retorno estimado por cada dólar invertido en reducir desperdicio de alimentos, sobre un estudio de 114...

7USD

Proporción de la comida no consumida en restaurantes y otros servicios de alimentación de EE. UU. que p...

70,2%

Fuentes: [Restaurant365](#) · [Rezku](#) — [How Much Does It Cost to Open a Restaurant 2025](#) · [Toast](#) — [Average Restaurant Electricity Bill 2025](#) · [Harvard Business Review](#) — [The Value of Keeping the Right Customers 2014](#) · [USDA ERS / BLS 2026](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Llegaron a mí con USD 55.000 listos para abrir un bar de cocteles en Medellín. Ya tenían el local y el contratista. El problema: no tenían ni un peso de capital de trabajo y habían subestimado los permisos en USD 4.200. Pausamos todo, renegociamos el contrato (consiguieron 2 meses de renta gratis durante obra) y calculamos el punto de equilibrio antes de poner un clavo.

Abrieron 6 semanas después con USD 18.000 adicionales en capital de trabajo separado. Hoy, 14 meses después, el bar factura USD 28.000 mensuales con un margen operativo del 19% — y sigue abierto, que ya es mucho decir.”

— Diego F. Parra — Masterrestaurant, caso Medellín 2024-2025

Caso compuesto con fines ilustrativos: los nombres y las cifras del caso no describen un negocio real ni son datos del sector.

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

4 pasos para presupuestar la apertura de tu bar sin quedarte sin efectivo



Calcula el punto de equilibrio antes de buscar local

Antes de ver un solo local o contratar un arquitecto, calcula cuánto necesitas vender por día para cubrir todos tus costos fijos. Formula: $(\text{Renta} + \text{Nómina} + \text{Servicios} + \text{Deuda mensual}) \div (\text{Ticket promedio} \times \% \text{ margen bruto}) = \text{meses} \times \text{rotaciones necesarias por día}$. Si ese número no es alcanzable con el local que tienes en mente, el negocio no es viable en esa ubicación — sin importar cuánto te guste el local o cuánto hayas soñado con ese barrio.



Presupuesta la inversión en tres partidas separadas e infranqueables

Partida 1 — Obra y montaje: remodelación + equipo + mobiliario + señalética + rotulación.
Partida 2 — Licencias y permisos: presupuesta USD 3.000–8.500 según tu ciudad y tipo de giro; consúltalo con un gestor antes de firmar el contrato. Partida 3 — Capital de trabajo: 90 días de costos fijos en efectivo, intocables hasta la apertura. Estos tres fondos no se mezclan nunca. Si te quedas corto en alguno, no abres — consigues el dinero faltante primero.



Negocia el contrato de arrendamiento con datos en la mano

Entra a la negociación con el presupuesto de obra calculado y exige al menos 2 meses de renta gratis durante la remodelación. Pide en el contrato: tope de incremento anual (IPC + máximo 2%), cláusula de salida sin penalidad si no obtienes las licencias en 60 días, y derecho de primera opción de compra. Un contrato mal negociado es la causa número 2 de cierre de bares en año 3-4, cuando el propietario ajusta la renta y destruye el margen.



Abre en modo soft opening y escala la nómina con ventas reales

Las primeras 2-3 semanas opera con equipo mínimo (bartender principal + 1 mesero de apoyo) con una carta reducida de 8-12 cocteles estrella y 5-6 botanas. Mide el ticket promedio real, la rotación de mesas y el beverage cost cada semana. Solo cuando el promedio de 4 semanas muestre ocupación sostenida del 50%+ amplías carta, contratas más personal y activas el marketing de escala. Abrir con carta completa y nómina llena antes de tener datos reales es el error que se lleva entre USD 8.000 y USD 15.000 innecesarios en los primeros 60 días.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes: cuánto cuesta abrir un bar en 2026

¿Cuánto cuesta abrir un restaurante pequeño?

Según Rezku, abrir un restaurante pequeño de comida para llevar en EE. UU. cuesta alrededor de USD 75.000, y la cifra final de un bar o restaurante depende del formato, la ubicación y el nivel de acabados.

¿Qué permisos necesito para abrir un restaurante en México?

Para abrir un restaurante en México no hay una lista única, porque los permisos cambian según el municipio o la alcaldía, el giro y si venderá alcohol, así que lo primero es confirmar en la ventanilla de apertura de su municipio qué aplica a su local. Por lo general conviene revisar el uso de suelo, la licencia o aviso de funcionamiento, el aviso sanitario, el alta ante el SAT, el visto bueno de protección civil y, si habrá bebidas alcohólicas, su licencia específica. Presupueste esos trámites y sus tiempos antes de firmar el arrendamiento: un uso de suelo incompatible puede dejar el local sin abrir.

¿Cuánto cuesta abrir un bar pequeño en México o Colombia en 2026?

Un bar de 60-80 m² en ciudad intermedia cuesta entre USD 40.000 y USD 75.000 incluyendo remodelación, equipo, licencias y capital de trabajo para 90 días. En capitales como CDMX o Bogotá el rango sube a USD 70.000–130.000 por los costos de renta y permisos más altos. El error más común es presupuestar solo la obra y olvidar el capital de trabajo — que representa el 25-35% del presupuesto total.

¿Cuánto capital de trabajo necesito para abrir un bar?

La regla Masterrestaurant es 90 días de costos fijos en efectivo, completamente separados del fondo de apertura. Si tu renta es USD 2.500, nómina USD 3.800 y servicios USD 600, necesitas mínimo USD 20.700 de capital de trabajo antes de abrir. No es el dinero para construir — es el dinero para sobrevivir mientras el bar construye clientela. Sin este colchón, el riesgo de quiebra en los primeros 6 meses supera el 60%.

¿Cuál debe ser el beverage cost objetivo de un bar?

Masterrestaurant maneja rangos diferenciados por categoría: cocteles con licores bien costeados deben estar entre 18-24% de costo sobre precio de venta; cervezas de línea 22-28%; destilados premium por copa 12-18%. El error frecuente es mezclar estos costos con el food cost de la cocina — cada centro de ingresos necesita su propio indicador para saber exactamente dónde se gana y dónde se pierde dinero.

¿Puedo abrir un bar con menos de USD 20.000?

Es posible en formato muy pequeño (bar de 20-30 m², carta mínima, sin cocina), pero el riesgo es alto porque el margen para imprevistos es casi nulo. Diego F. Parra recomienda en esos casos arrancar con una barra en un espacio compartido o modelo de bar en renta de cocina fantasma (ghost bar) para validar la propuesta antes de comprometer una inversión fija alta. Con menos de USD 20.000 el punto de equilibrio tiene que ser alcanzable con 15-20 clientes por noche.

DATOS Y FUENTES

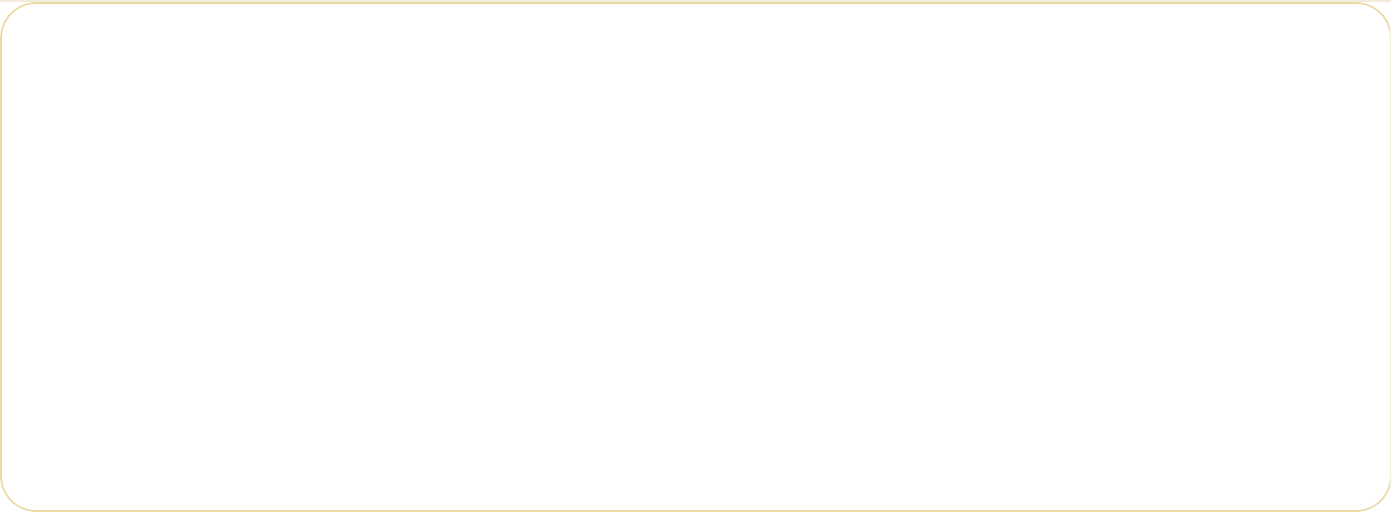
Cuánto cuesta abrir un bar en cifras (2026)

Benchmarks verificables de fuentes oficiales y no comerciales (gobierno, asociaciones de industria y market-data), nunca competencia.

Dato	Valor	Fuente
Tope de sobretasa sobre la tasa base en préstamos SBA 7(a) de USD 50.000 o menos (microcréditos de arranque para un restaurante)	tasa base + 6,5 %	U.S. Small Business Administration — 7(a) loans (2026)
Ventas proyectadas de restaurantes y servicios de alimentos en EE. UU. en 2026, contexto del mercado que financian los préstamos SBA para restaurantes	USD 1,55 billones (trillion) en 2026	National Restaurant Association — Persistent Cost Increases and Enduring Demand Will Shape the Restaurant Industry in 2026 (2026)
Porcentaje de operadores de restaurantes de EE. UU. que reportó que su restaurante no era rentable, contexto de riesgo para préstamos SBA para restaurantes	42 % de operadores	National Restaurant Association — Persistent Cost Increases and Enduring Demand Will Shape the Restaurant Industry in 2026 (2026)
Porcentaje de solicitantes de financiamiento (pequeñas empresas de EE. UU., encuesta 2025) que recibió el monto completo; contexto para préstamos SBA para restaurantes	42 % recibió el monto completo; 22 % no recibió nada	Federal Reserve Banks — 2026 Report on Employer Firms: Findings from the 2025 Small Business Credit Survey (2026)
Porcentaje de solicitantes de financiamiento en bancos pequeños de EE. UU. que fue aprobado por completo (encuesta 2025); contexto para préstamos SBA para restaurantes	57 % aprobado por completo en bancos pequeños	Federal Reserve Banks — 2026 Report on Employer Firms: Findings from the 2025 Small Business Credit Survey (2026)

Dato	Valor	Fuente
Precio promedio al consumidor de la harina de trigo blanca multiusos en EE. UU. (promedio de ciudades), agosto de 2026; insumo de la masa para el costo por porción de una pizza	0,548 USD por libra (ago 2026)	U.S. Bureau of Labor Statistics (vía FRED) — Average Price: Flour, White, All Purpose, U.S. City Average (2026)

Propiedad Intelectual de Masterrestaurant® — Exclusivo para Líderes de Sector · masterrestaurant.com



Autor: Diego F. Parra · **Editor:** MASTERRESTAURANT®

🗒 Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERRESTAURANT.