

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

03

MIN

05

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Equipo para cafetería: *errores al comprarlo* vs el método correcto



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-10-26 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Equipo para cafetería: los errores al comprarlo vs el método correcto

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

El equipo para cafetería correcto es el que su menú puede pagar: se elige después de costear cada bebida y no antes, porque el 42 % de los operadores de EE. UU. reportó que su local no fue rentable en 2025 (National Restaurant Association).

En el método de Diego F. Parra en Masterrestaurant la compra sigue un orden que casi nadie respeta, primero la carta con su costo por taza, luego el molino y el agua, y la máquina de espresso al final, cuando ya sabemos cuántas tazas saldrán en la hora pico. La cuota del equipo es costo fijo y se mide contra el punto de equilibrio, jamás dentro del costo de la bebida.



Checklist

Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 18 min de lectura · 2026-10-26

Una cafetería gasta su primer dinero grande antes de vender la primera taza, y casi siempre lo gasta en equipo elegido en una feria o en el catálogo del proveedor, sin una sola receta costeadada detrás. La demanda no es el problema: en EE. UU. el 66 % de los adultos toma café cada día según la National Coffee Association (2025), y en Colombia el consumo llegó a 2,8 kilogramos por persona en 2023, cifra que publicó La República.

Lo difícil es que esa demanda se reparte entre muchos locales, y el que abre con una máquina sobredimensionada carga cada mes una cuota que su volumen real no alcanza a cubrir.

En Masterrestaurant tratamos el equipo como lo que es en la caja, un costo fijo que el menú paga con margen de contribución, taza por taza, y por eso se decide con la carta en la mano. Así el plan de negocios de una cafetería deja de ser una lista de compras y se vuelve una cuenta que cierra.

Y si usted evalúa franquicias de cafeterías en México o en cualquier otro mercado, el paquete de equipo que trae la marca entra en la MISMA cuenta: se revisa contra su menú y su volumen, no contra el folleto.

Hay un matiz que suele pasar de largo. Casi la mitad de los adultos estadounidenses, el 48 %, tomó café de especialidad el día anterior (National Coffee Association, 2025), y ese dato empuja a muchos dueños a montar la barra de un campeonato; pero especialidad también son fríos, filtrados y preparaciones que no piden tres grupos de espresso. ¿Qué pasaría si usted compra la máquina grande y las ventas se quedan en la mitad del plan?

La cuota sigue igual, el margen por taza no alcanza, llega una subida de precios que la clientela del barrio no acepta, y la máquina termina vendida con descuento a otro dueño que repite el error.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Equipo para cafetería, lado a lado

	ERROR AL COMPRAR	MÉTODO CORRECTO (CRITERIO DE HECHO · FRECUENCIA · RESPONSABLE)
Máquina de espresso	✗ Se elige por número de grupos, marca o foto de la vitrina.	✓ Se dimensiona por tazas proyectadas en la hora pico del menú costeadado. Hecho: ficha de capacidad del fabricante contra el pico estimado. Una vez al comprar y revisión trimestral. Dueño.
Molino	✗ Se compra el más barato para compensar lo gastado en la máquina.	✓ Un molino por cada café que la carta exige, con ajuste fino. Hecho: gramos descartados en calibración anotados cada mañana. Diario. Barista a cargo.
Refrigeración (bajo barra y vitrina)	✗ Se instala y nadie vuelve a mirar la temperatura hasta que se daña la leche.	✓ Bitácora de temperatura dos veces al día y conteo de lácteos contra ventas del POS. Diario y semanal. Gerente.
Filtración y tratamiento de agua	✗ Se omite porque no se ve en la barra.	✓ Filtro instalado antes de la primera extracción y cambiado según el fabricante. Hecho: fecha escrita del último cambio. Mensual. Gerente.
POS e inventario	✗ Caja registradora sin recetas, inventario a ojo.	✓ Cada bebida cargada con su receta estándar para descontar insumos. Hecho: inventario semanal con diferencia explicada. Semanal. Gerente y dueño.
Lavado de vajilla	✗ Fregadero doble y la esperanza de que el turno alcance.	✓ Capacidad de lavado igual al pico de tazas y vasos de servicio en mesa. Hecho: cero esperas de vajilla limpia en la franja alta. Semanal. Gerente.
Financiamiento del equipo	✗ Se firma la cuota que el proveedor ofrece y se carga al costo de la bebida.	✓ Cuota mensual sumada a renta y nómina en el punto de equilibrio. Hecho: tazas diarias necesarias por debajo de lo que el local vende en un día normal. Mensual. Dueño.

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

¿Qué debe cumplir el equipo antes de firmar la orden de compra?

Debe salir de una carta costeadada, con cada bebida escrita en su receta estándar y su margen de contribución por taza, antes de cotizar una sola máquina.

El orden pesa más que la marca, porque la espresso, el molino y la vitrina fría se pagan con lo que deja cada taza vendida y no con el entusiasmo de la inauguración.

Por eso en Masterrestaurant la primera casilla de esta checklist es contable antes que técnica: la mezcla de ventas que usted espera, cuántos espressos solos, cuántos filtrados, cuántos fríos y cuántas bebidas con leche saldrán en la hora pico, escrita en una hoja y no en la cabeza. Si esa hoja no existe, todavía no hay nada que comprar, por buena que parezca la oferta de la feria.

Criterio de cumplimiento, sin matices: ninguna cotización se aprueba sin la hoja de costeo firmada por quien va a operar la barra, y el proveedor recibe esa hoja en lugar de una lista de deseos.

Dimensionar la máquina por tazas por hora, no por grupos

La espresso se elige por las tazas que su barra despachará en la hora más cargada, y el número de grupos sale después, como consecuencia de esa cuenta. Pongamos un caso de EJEMPLO: si el plan dice 60 bebidas de espresso entre las siete y las ocho de la mañana, un barista con dos grupos bien calibrados las saca sin cola, y el tercer grupo solo añade cuota mensual y el mantenimiento de un cabezal que casi nadie usa.

Con el molino ocurre lo contrario, y aquí me equivoqué durante años al pedir prudencia en todo: es la pieza donde NO se ahorra, porque la molienda irregular obliga a tirar dosis de calibración cada mañana y convierte café pagado en merma. El criterio verificable es sencillo.

La ficha de compra anota las tazas previstas en hora pico frente a la capacidad declarada del equipo, y la holgura entre ambas no pasa de lo que su plan de crecimiento justifica por escrito.

El top 5 que casi todos fallan, y lo que cuesta cada fallo

Estos cinco puntos se incumplen en la mayoría de las aperturas, y cada uno tiene precio en caja. El primero es comprar grupos de más: por ejemplo, si el grupo extra suma 4.500 dólares financiados a 36 meses, su menú carga unos 125 dólares mensuales antes de vender nada. Segundo, el molino barato, que cobra todos los días en café calibrado que termina en la basura.

Tercero, una vitrina refrigerada sin plan de rotación, donde la pastelería que no sale en el día se pierde entera. El cuarto es olvidar el filtro de agua y el descalcificado, porque una caldera con sarro se repara con visita técnica y repuestos, y mientras tanto la barra no vende espresso. Quinto, firmar sin contrato de servicio con tiempo de respuesta escrito, y cada mañana cerrada es venta que nadie recupera. Si tuviera que quedarme con uno, elijo el primero, ya que se paga igual aunque la cafetería venda bien.

¿Cómo se financia y se deduce el equipo de una cafetería en EE. UU.?

El préstamo SBA 7(a) puede financiar maquinaria y equipo hasta USD 5 millones, según la U.S. Small Business Administration, y el IRS permite deducir en el año fiscal 2025 buena parte de la compra de equipo.

Ambos topos están vigentes al consultar la fuente; confírmelos en el enlace oficial antes de firmar, porque pueden cambiar sin aviso. Pero un techo tan alto engaña, pues está pensado para empresas de otra escala, y una barra de barrio jamás se acerca a él. La deducción, además, solo baja impuestos cuando hay utilidad contra la cual restarla, y el primer año de una cafetería rara vez la tiene.

Mi postura es firme: el crédito resuelve la caja de la apertura, pero la compra se justifica con la contribución de las tazas. Criterio de cumplimiento: su contador revisa la elegibilidad por escrito y la cuota cabe en el margen del peor mes previsto.

El costo del barista también elige la máquina

Cada minuto de barra tiene precio, y el U.S. Bureau of Labor Statistics sitúa el salario mediano de los trabajadores de servicio de alimentos y bebidas, categoría que incluye a los baristas, en USD 15,24 por hora en mayo de 2025. Con ese dato cambia la conversación sobre el equipo.

Una superautomática ahorra formación y minutos, aunque aplanla la taza que el cliente de especialidad viene a buscar; la máquina manual da esa taza, a cambio de un barista que sepa calibrar. La tensión se resuelve con la carta: si la mayoría de su venta son bebidas con leche y fríos, el tiempo ahorrado pesa más, y si vende espresso solo y filtrados de origen, pesa la calidad.

En el método de Diego F. Parra la regla se vuelve otra casilla: el proveedor demuestra, cronómetro en mano, cuántos minutos de limpieza y ajuste pide su equipo por turno, y ese tiempo se costea como parte de la cuota.

¿Cómo implementar la checklist en la rutina real?

La checklist vive en la barra, no en una carpeta, y cada casilla tiene dueño y frecuencia. Antes de comprar, usted y su jefe de barra la recorren juntos en una sola sesión con las cotizaciones sobre la mesa.

El día de la instalación, el técnico del proveedor firma la entrega con presión de caldera, temperatura de grupo y dosis de referencia anotadas. Cada mañana, el barista de apertura registra los gramos de café que descarta hasta calibrar y la temperatura de la vitrina, dos anotaciones que toman menos de cinco minutos. Una vez por semana el encargado hace el retrolavado, revisa el filtro de agua y suma la merma de los siete días.

Y a fin de mes le toca a usted, con la cuenta que importa: cuota del equipo frente a la contribución real de las tazas vendidas. Nosotros insistimos en ese orden porque la rutina diaria alimenta la decisión mensual, y sin ella la cuenta de fin de mes se hace a ojo.

¿Cómo auditar el cumplimiento, ítem por ítem?

Una casilla sin evidencia se marca como incumplida, aunque todos juren que se hizo. Para la compra, la prueba es la hoja de costeo firmada y la ficha con tazas previstas frente a capacidad.

En el molino se audita la tendencia de los gramos descartados en calibración: si sube tres semanas seguidas, las fresas se están gastando o el café cambió, y hay que actuar antes de que la merma se coma el margen del mes. El agua deja rastro en la fecha del último cambio de filtro y en la lectura de dureza, y la vitrina en su bitácora de temperatura.

El contrato de servicio se comprueba con una llamada de prueba, donde se mide cuántas horas tarda el técnico en responder. Masterrestaurant pide además un número al cierre de cada mes, la cuota del equipo dividida entre las tazas vendidas, porque ese costo fijo por taza es el que dice si la máquina trabaja para usted o usted para la máquina.

Los 5 fallos del checklist que casi todos cometen (y lo que cuestan)

Fallo 1, comprar por grupos y no por tazas. Una espresso de tres grupos en un local que despacha pocas bebidas por hora es capital dormido: por ejemplo, si la diferencia entre dos y tres grupos fuera de 6.000 dólares financiados a tres años, serían unos 167 dólares al mes que su menú paga antes de ganar nada.

El hábito del cliente pide prudencia, porque solo el 11 % de los bebedores de café de EE. UU. preparó el suyo con máquina de espresso el día anterior, según la National Coffee Association (2025), muy por debajo de la cafetera de goteo, y buena parte de su ticket puede venir de filtrados y fríos. Fallo 2, ahorrar en el molino.

Los 5 fallos del checklist que casi todos cometen (y lo que cuestan) — en la práctica

Quien ahorra ahí paga en la taza, porque la molienda irregular obliga a descartar tiros de calibración cada mañana y eso es control de merma perdido antes de abrir. Si cada día se botan 20 gramos de más y el kilo cuesta 25 dólares, por ejemplo, son 15 dólares al mes por un solo equipo mal elegido, sin contar las bebidas devueltas. La refrigeración sin registro es el tercer fallo, y el más silencioso.

Leche y pastelería son las mermas en cocina más caras de una cafetería, y una vitrina que nadie controla convierte el inventario del restaurante en una estimación que nunca cuadra con las ventas. Cuarto: olvidar el agua. Sin filtro, la cal se come la caldera y el sabor, y la avería suele llegar en temporada alta, que es cuando cerrar la barra un fin de semana más duele.

Los 5 fallos del checklist que casi todos cometen (y lo que cuestan) — claves y datos

Si no hay fecha escrita del último cambio de filtro, el ítem NO está hecho. El quinto fallo es el que más dinero cuesta a largo plazo: financiar sin mirar el punto de equilibrio.

La cuota del equipo es costo fijo, igual que la renta y la nómina, y va al punto de equilibrio; el techo de food cost de 32 % por bebida, que en el método de Diego F. Parra es un MÁXIMO y no una meta, se calcula solo con insumos.

Durante años yo también recomendé comprar la máquina más grande que el presupuesto permitiera, pensando en el crecimiento, y me equivoqué: el crecimiento llega por el menú, la cuota llega el primer día.

PUNTO POR PUNTO

Análisis A/B: comprar por catálogo vs comprar por menú costead

PUNTO DE PARTIDA DE LA COMPRA

A · ERROR AL COMPRAR El catálogo del proveedor y la barra de la cafetería que más admira.

B · MASTERRESTAURANT La carta con el costo por taza de cada bebida y su volumen esperado.

Veredicto: Gana el menú costead: define qué equipo hace falta y cuál sobra.

TAMAÑO DE LA MÁQUINA

A · ERROR AL COMPRAR Uno o dos grupos más de lo necesario, por si el negocio crece.

B · MASTERRESTAURANT Capacidad para la hora pico real con holgura moderada, y ampliación cuando las ventas lo pidan.

Veredicto: Gana la hora pico. El crecimiento se financia con ventas probadas, no con una cuota adelantada.

BENEFICIO FISCAL DEL EQUIPO (EE. UU.)

A · ERROR AL COMPRAR Comprar de más porque la compra se deduce.

B · MASTERRESTAURANT Aproveche la deducción fiscal por compra de equipo del IRS (vigente al consultar la fuente; confírmelo con su contador), solo sobre equipo que el volumen ya justifica.

Veredicto: La deducción reduce impuestos, pero no convierte en rentable una máquina que sus ventas no pagan.

CONTROL DESPUÉS DE LA COMPRA

A · ERROR AL COMPRAR Se revisa el equipo cuando se daña.

B · MASTERRESTAURANT Bitácoras diarias y semanales, y tres indicadores de restaurante al mes: tazas por hora pico, merma de leche y costo por taza.

Veredicto: Gana el control con registro: la merma que no se anota no se corrige.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Cómo se compra el equipo casi siempre **ERROR**

- ✗ La máquina primero.
- ✗ Grupos de sobra pensando en un crecimiento que todavía no tiene menú, clientela ni barista que lo sostenga, y que llega como cuota fija desde el primer mes.
- ✗ Molino barato
- ✗ Cero bitácoras de temperatura o de agua, así que la merma aparece como un misterio en el estado de resultados.
- ✗ Cuota metida dentro del costo de cada bebida

Cómo se compra con el método Masterrestaurant **MASTERRESTAURANT**

- ✓ Carta costeadada antes de cotizar.
- ✓ Tamaño de máquina según la hora pico real, con holgura moderada.
- ✓ Si el molino no calibra estable, todo lo demás pierde valor, porque la taza sale distinta cada turno y el tiro que se tira es café pagado que nunca se vende.
- ✓ Bitácoras cortas y firmadas
- ✓ Cuota en el punto de equilibrio, nunca en la receta.

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras verificadas para decidir la compra de equipo

42%

de los operadores de restaurantes de EE. UU.
reportó que su local no fue rentable en 2025

66%

de los adultos de EE. UU. toma café cada día (2025)

48%

de los adultos de EE. UU. consumió café de especialidad el día anterior (2025)

11%

de los bebedores de café de EE. UU. usó máquina de espresso el día anterior (2025)

2.8kg

consumo de café por persona en Colombia en 2023

15.24

USD/H

salario mediano por hora de trabajadores de servicio de alimentos y bebidas, incluye baristas (EE. UU., mayo 2025)

5

M USD

monto máximo de un préstamo SBA 7(a), que puede financiar maquinaria y equipo

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

de los operadores de restaurantes de EE. UU. reportó que su local no fue rentable en 2025



de los adultos de EE. UU. toma café cada día (2025)



de los adultos de EE. UU. consumió café de especialidad el día anterior (2025)



de los bebedores de café de EE. UU. usó máquina de espresso el día anterior (2025)



consumo de café por persona en Colombia en 2023



salario mediano por hora de trabajadores de servicio de alimentos y bebidas, incluye baristas (EE. UU.,...



Fuentes: [National Restaurant Association 2026](#) · [National Coffee Association 2025](#) · [La República 2024](#) · [U.S. Bureau of Labor Statistics 2025](#) · [U.S. Small Business Administration](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Teníamos cotizada una máquina de tres grupos y dos molinos importados, y cuando costeamos las catorce bebidas de la carta vimos que en la hora pico no pasábamos de cuarenta tazas; compramos una de dos grupos, y en seis semanas la merma de leche bajó a la mitad porque por fin anotábamos cada jarra.”

— Dueña de una cafetería de barrio con 28 sillas en Medellín, caso ilustrativo

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

Checklist en 4 fases para comprar el equipo de su cafetería



Fase 1 · Costee el menú antes de cotizar

Escriba la receta estándar de cada bebida con gramos de café, mililitros de leche, vaso y tapa, y saque su costo con una calculadora de precios de menú para restaurante o una hoja sencilla. Criterio de hecho: todas las bebidas de la carta por debajo del techo de 32 % de food cost, que es el máximo y no lo recomendado. Responsable: dueño. Frecuencia: una vez antes de comprar y cada mes después, porque el grano cambia de precio sin avisar.



Fase 2 · Dimensione por la hora pico, no por el deseo

Proyecte las tazas por hora de su franja más alta y elija grupos, molinos, refrigeración y lavado para esa cifra con una holgura moderada, no para el doble. Cuente también quién opera la barra: el salario mediano de los trabajadores de servicio de alimentos y bebidas, categoría que incluye baristas, era de USD 15,24 por hora según el Bureau of Labor Statistics (mayo 2025), vigente al consultar la fuente; confírmelo en el enlace oficial, porque cambia. Una barra que exige dos personas donde bastaba una mueve su punto de equilibrio más que el precio de la máquina. Responsable: dueño con el gerente.



Fase 3 · Monte la ruta de mantenimiento y merma

Antes de abrir, cada equipo sale con su bitácora: gramos descartados en calibración (diario, barista), temperatura de refrigeración dos veces al día (diario, turno), cambio de filtro de agua con fecha (mensual, gerente) y conteo de lácteos y café contra ventas del POS (semanal, gerente). Un ítem sin registro escrito se marca como no hecho, aunque el equipo funcione.



Fase 4 · Cierre el financiamiento contra el punto de equilibrio

Sume la cuota mensual del equipo a renta, nómina y servicios, divida entre el margen de contribución promedio por taza y obtendrá las tazas diarias que necesita vender. Si ese número supera lo que su local vende en un día normal, compre más pequeño, reacondicionado o por etapas. Después, cada mes, revise tres kpis de restaurante: tazas por hora pico, merma de leche y costo por taza. Responsable: dueño.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre el equipo para cafetería

¿Qué equipos para cafetería se compran primero?

Primero se costea la carta, con el costo por taza de cada bebida; después se compran el molino y la filtración de agua, y la máquina de espresso va al final, dimensionada por las tazas de la hora pico. La refrigeración, el POS con recetas y el lavado completan la lista. La cuota de todo ese equipo se suma a renta y nómina en el punto de equilibrio, nunca dentro del costo de la bebida.

¿En qué equipos para cafeterías no conviene ahorrar?

En el molino: es la pieza donde NO se ahorra, porque una molienda irregular obliga a tirar dosis de calibración cada mañana y convierte café pagado en merma. Conviene un molino con ajuste fino por cada café que exige la carta, y anotar a diario los gramos descartados al calibrar. Donde sí se recorta es en grupos de espresso que la hora pico no necesita.

¿Qué equipo necesita una cafetería para abrir?

Una cafetería necesita molino, máquina de espresso dimensionada a su hora pico, refrigeración con registro de temperatura, filtración de agua, lavado y un POS con recetas cargadas. La lista exacta sale de su menú costeadado: si una bebida no está en la carta, su equipo no se compra todavía.

¿Cómo aumentar el margen de ganancia en un menú de cafetería?

El margen sube costeando cada bebida con receta estándar, bajando la merma de leche y café y empujando las bebidas de mayor margen de contribución antes que tocar precios. Una subida de precios sin receta costeadada solo tapa el hueco un trimestre y espanta al cliente frecuente.

¿Qué debe decir el plan de negocios de una cafetería sobre el equipo?

Debe mostrar cuántas tazas diarias hacen falta para pagar la cuota del equipo junto con renta y nómina, no solo el precio de cada máquina. Si esa cifra supera lo que el local puede vender en un día normal, el plan todavía no cierra y conviene comprar más pequeño.

¿Se puede financiar el equipo para cafetería con un préstamo?

Sí: en EE. UU. el préstamo SBA 7(a) puede financiar maquinaria y equipo, con un máximo de USD 5 millones según la U.S. Small Business Administration, vigente al consultar la fuente. Confírmelo en el enlace oficial, y financie solo si la cuota cabe en su punto de equilibrio.

DATOS Y FUENTES

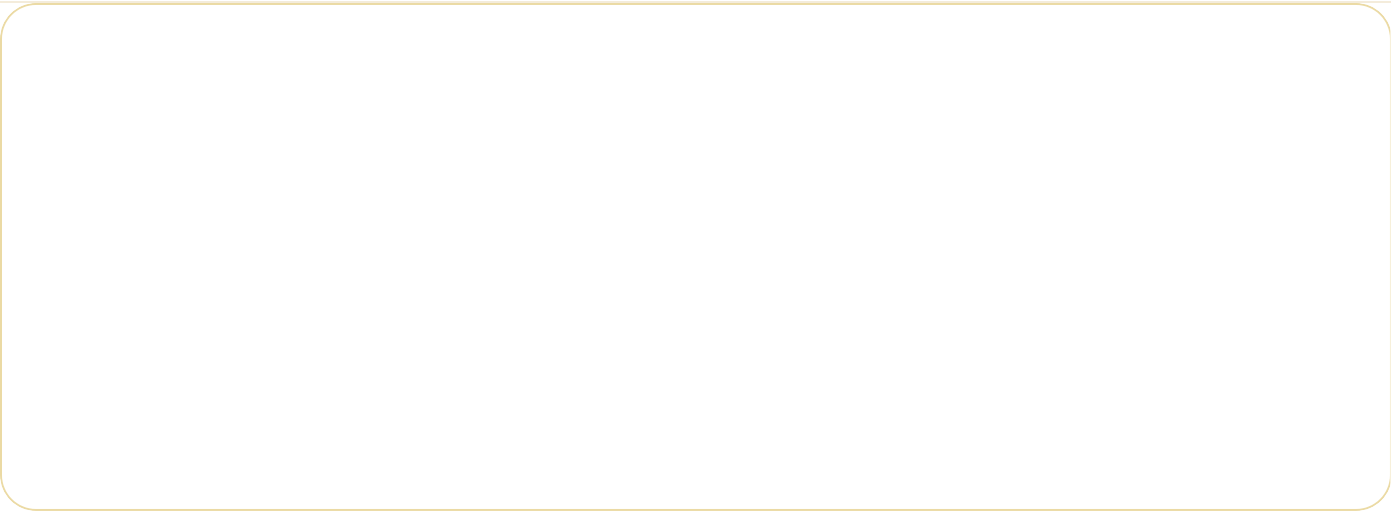
Equipo para cafetería: datos 2026 de fuentes oficiales

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

Dato	Valor	Fuente
Establecimientos activos de bares y restaurantes en Brasil	1.379.420 establecimientos (agosto 2024)	ABRASEL / Gobierno federal de Brasil 2024
Microempresas en el sector de bares y restaurantes de Brasil	94% microempresas; 65% microempreendedores individuales (MEI)	ABRASEL 2024

Dato	Valor	Fuente
Número de negocios de hostelería en el Reino Unido	176.685 negocios (marzo 2025)	House of Commons Library 2026
Ventas de servicios de comida y bebida en Canadá	CAD 96.500 millones en 2024 (+4,0% vs 2023)	Statistics Canada 2024
Participación por segmento en ventas de foodservice (Canadá)	servicio limitado 46,4% / servicio completo 43,1% (2024)	Statistics Canada 2024
Peso de la industria restaurantera en los negocios de México	12,2% de las unidades económicas del país	INEGI-CANIRAC 2024

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



Autor: Diego F. Parra · **Editor:** MASTERRESTAURANT®
Q Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERRESTAURANT.