



GUÍA DE PEQUEÑAS EMPRESAS: BARES Y RESTAURANTES



**CONTACT US**  
**866-680-0271**  
[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

## Contenidos



&

Introducción: El poder resistente de los bares  
Restaurantes

Gestión y liderazgo: Lidera como un  
Jefe de hospitalidad

Inventario y control de costos: Stock inteligente,  
Proteja su beneficio

Dotación, cultura y retención: Construya  
un equipo que le venda a usted

Estrategia de menú y operaciones de  
cocina: la ganancia empieza en el plato

Marketing, lealtad y herramientas tecnológicas:  
Mantenga a los clientes regresando

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Las pequeñas empresas  
llegan lejos. Elaborado con

cuidado.

Punto de Venta y Análisis de Datos: el Centro de Mando de su Negocio

Trayectos Comunes y Señales de Alerta:  
Manténgase un paso por delante de los problemas

Asesoramiento de Préstamos y Escenarios de Financiación: Impulse su Crecimiento

### Introducción: El Poder Resistente de Bares y Restaurantes



Los bares y restaurantes son mucho más que lugares de reunión locales: son motores económicos vitales. En 2025, se proyecta que la industria de restaurantes y servicio de alimentos de EE. UU. alcance 1.5 billones de dólares en ventas, lo que representa un aumento del 4% con respecto a la

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business Goes Big. Elaborado con

cuidado.

año anterior. Este crecimiento subraya la resiliencia del sector y su papel significativo en la economía nacional.

Desmontando el mito del 90% de fracasos

Contrario a la afirmación ampliamente difundida de que "el 90% de los restaurantes fracasan", estudios recientes ofrecen una imagen más matizada:

El 17% de los restaurantes cierran dentro de su primer año,

Aproximadamente el 50% fracasa dentro de cinco años.

Estas cifras se acercan más a las tasas generales de fracaso de nuevas empresas, destacando que, si bien existen desafíos, muchos establecimientos prosperan más allá de sus años iniciales.

Factores Clave para el Éxito a Largo Plazo

Qué distingue a los establecimientos duraderos de los que cierran sus puertas? La respuesta radica en una combinación de:

**Financiamiento inteligente:** asegurar los recursos financieros adecuados en el momento adecuado para impulsar el crecimiento y la innovación.

**Dominio Operativo:** implementar procesos y sistemas eficientes para agilizar las operaciones y reducir costos.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con

cuidado.

Decisiones basadas en datos: Aprovechar analíticas para tomar decisiones informadas que mejoren la experiencia del cliente y la rentabilidad.

Al centrarse en estos pilares, bares y restaurantes pueden enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades, asegurando un éxito sostenible en una industria competitiva.

**Financiamiento inteligente + dominio operacional + decisiones basadas en datos = negocios prósperos.**

### Gestión y Liderazgo: Lidera como un jefe de hostelería

En bares y restaurantes, el liderazgo no es solo un título: es el latido de su negocio. Su enfoque marca el tono de la calidad del servicio, la moral del equipo y, en última instancia, la rentabilidad.

#### El poder del compromiso

- Reuniones matutinas: estudios de la National Restaurant Association muestran que breves reuniones de equipo al inicio de cada turno pueden reducir los errores de servicio hasta en un 40%. Estas sesiones alinean al personal en las prioridades, anticipan desafíos y refuerzan una cultura de responsabilidad.
- Comunicación clara: expectativas cristalinas y canales de retroalimentación abiertos se correlacionan directamente con una menor rotación y una mayor satisfacción de los huéspedes. Los gerentes comprometidos fomentan un entorno donde los empleados se sienten escuchados, valorados y motivados.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con

cuidado.



## Construyendo la Cultura Correcta

- **Visibilidad**

importa: tu presencia en la planta importa. El personal responde a los gerentes que participan activamente en las operaciones diarias, ayudando a crear confianza y lealtad.

- **Empoderamiento**

sobre la micromanagement: Delegar responsabilidades y proporcionar autonomía conduce a una mayor participación y retención. Harvard Business Review señala que los empleados que se sienten empoderados son un 31% más productivos y tienen menos probabilidad de irse.

[ventas@businessloanscorp.com](mailto:ventas@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business Goes Big. Elaborado con

cuidado.

### Vías rápidas para el liderazgo

1. Recorra el piso a diario: observe, entrene y celebre un gran servicio en tiempo real.
2. Establezca metas medibles: evalúe métricas clave como los tiempos de rotación de las mesas, las quejas de los clientes y el éxito de ventas adicionales.
3. Reconozca los logros: un simple reconocimiento o recompensa por un trabajo bien hecho refuerza el comportamiento positivo

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con  
cuidado.



[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con

cuidado.



**“La cultura se come la estrategia para el desayuno.” - Peter Drucker**

Tu estilo de liderazgo da forma a cada interacción, desde el saludo de tu barman a un cliente fiel hasta que tus camareros vendan un nuevo artículo del menú. Lidera con claridad, visibilidad y empatía, y tu equipo te seguirá, impulsando satisfacción, retención y ingresos.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con

cuidado.

## Inventario y Control de Costes: Almacena con Inteligencia, Protege Tu Ganancia



El inventario no es solo cosas en estanterías: es tu mayor impulsor de ganancias y tu fuga de efectivo más frecuente. En hostelería, una gestión de inventario eficaz puede marcar la diferencia entre un restaurante próspero y una tensión financiera constante.

### Por qué Importa el Inventario

- **Costos de alimentos y bebidas:** investigaciones de la industria muestran que el costo de las mercancías vendidas (COGS) típicamente oscila entre 28-35% para restaurantes de servicio completo y 20-25% para bares. Pequeñas inexactitudes en pedidos o desperdicio pueden erosionar las ganancias por miles cada mes.
- **Pérdidas por deterioro y merma:** estudios indican que el seguimiento de inventario en tiempo real puede reducir el deterioro hasta en un 25%. Los productos perecederos como frutas y verduras, carnes y lácteos son particularmente vulnerables.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con

cuidado.

## Mejores prácticas para el control de inventario

### 1. Use soluciones impulsadas por tecnología:

Los sistemas POS basados en la nube integrados con la gestión de inventario permiten un seguimiento automático de ventas y existencias, creando pronósticos precisos y evitando pedidos excesivos. Herramientas como Toast, Upserve o BevSpot proporcionan analítica predictiva para

conciliar la oferta con la demanda.

### 2. Implementar procedimientos estandarizados:

#### a. Realizar auditorías semanales de existencias y conciliar con los datos de POS.

b. El método FIFO (primero en entrar, primero en salir) para productos perecederos previene el desperdicio.

Rastrear de cerca los ingredientes de alto costo y las bebidas más vendidas para optimizar los pedidos.

### 3. Pronostica inteligentemente:

Considera la estacionalidad, festivos y eventos locales. Por ejemplo, las ventas de cerveza artesanal y cócteles aumentan durante eventos deportivos, mientras que los artículos de brunch suben los fines de semana. El pedido predictivo reduce el exceso de existencias y las oportunidades de ingresos perdidas.

### 4. Monitorear el control de porciones:

Una porción consistente garantiza rentabilidad manteniendo la satisfacción del cliente. Porciones insuficientes generan reseñas negativas; porciones excesivas reducen el margen.

### 5. Negociar contratos con proveedores:

Compras al por mayor de no perecederos o fijar precios con proveedores de confianza puede proteger los márgenes contra la inflación.

## Visión rápida

Si todavía rastrea el inventario manualmente con lápiz y papel, está dejando dinero sobre la mesa cada día. Incluso las ineficiencias pequeñas se multiplican a lo largo de un mes, reduciendo significativamente las ganancias.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

Al dominar el inventario y el control de costos, su bar o restaurante funciona con precisión quirúrgica: reduciendo el desperdicio, maximizando el flujo de efectivo y asegurando que pueda reinvertir en el crecimiento.

### **Dotación de personal, cultura y retención: construya un equipo que le venda a usted**

Su personal es la cara, el corazón y el motor operativo de su negocio. En hostelería, la rotación es notoriamente alta, con costos de reclutamiento, formación y pérdida de productividad que promedian el 30% del salario anual de una nueva contratación. Para bares y restaurantes, eso puede significar miles de dólares perdidos por empleado cada año.

#### Por qué la cultura importa

El compromiso impulsa el rendimiento: investigaciones de la National Restaurant Association muestran que los empleados comprometidos ofrecen puntajes de satisfacción del cliente más altos y una mayor consistencia de servicio.

El reconocimiento entre pares funciona: el reconocimiento regular de las contribuciones del personal mejora la moral, fomenta la lealtad y reduce el ausentismo.

#### Mejores prácticas para la retención

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con  
cuidado.

Contrata por actitud, capacita para la habilidad: las habilidades pueden enseñarse, pero la actitud, la ética de trabajo y la alineación con tu cultura son innegociables.

Integración y formación: una incorporación completa reduce la rotación temprana. Utiliza turnos de sombra, emparejamiento de mentoría y procedimientos operativos estándar claros.

procedimientos (SOPs).

Revisiones semanales y retroalimentación abierta: reuniones semanales cortas para resaltar victorias, discutir desafíos y reconocer un rendimiento destacado fomenta la conexión.

Convivencia y eventos de equipo: días de reconocimiento del personal, comidas de equipo fuera de las instalaciones, o pequeñas celebraciones para hitos refuerzan el sentido de pertenencia y un propósito compartido.

Compensación e incentivos competitivos: transparencia en la distribución de propinas, bonos por rendimiento y oportunidades de crecimiento profesional significativamente

aumentan la retención.

## Idea rápida

“Trata a los empleados lo suficientemente bien para que no quieran irse.” – Richard Branson

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business Goes Big. Elaborado con cuidado.

Invertir en su equipo genera dividendos. Empleados felices atienden mejor, venden más y mejoran la reputación de su marca, creando un ciclo virtuoso de satisfacción del cliente y desempeño financiero.



### Estrategia del menú y operaciones de cocina - El beneficio empieza en el plato

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 La pequeña empresa va a lo grande. Elaborado con

cuidado.



La ingeniería del menú es gestión de beneficios disfrazada de creatividad. Cada plato debe evaluarse por el margen de contribución, la popularidad y la complejidad de la preparación. Investigaciones de RestaurantOwner.com muestran que un diseño estratégico del menú puede incrementar los márgenes de beneficio en

**15-20% sin subir los precios. Estrategias clave:**

**Audite su menú regularmente: identifique los artículos de bajo rendimiento y considere eliminarlos, reemplazarlos o reimaginarlos.**

**Destacar artículos de alto margen: use la ubicación del menú, el diseño y las descripciones para guiar a los clientes hacia opciones rentables.**

**Obtención sostenible: restaurantes con estrellas verdes Michelin**

**demuestran que los ingredientes ecológicos y de origen local no solo atraen a los comensales conscientes, sino que también reducen los costos de desecho.**

**Eficiencia de la cocina: optimice las estaciones de preparación y capacite a los empleados cruzadamente para reducir los costos laborales sin perder la calidad.**

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business Goes Big. Elaborado con

cuidado.

**Desafío: ¿Cuándo fue la última vez que evaluó su menú? ¿Podría recortar a los que rinden menos o ajustar las porciones para aumentar tanto las ganancias como la satisfacción del cliente?**

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con  
cuidado.

## Marketing, Lealtad y Herramientas Tecnológicas - Mantén a los clientes volviendo

En el mundo hiperconectado de hoy, el marketing no es opcional: es un motor directo de tráfico peatonal y ingresos. Para bares y restaurantes, los clientes recurrentes generan hasta el 60-70% de los ingresos totales, haciendo que los programas de lealtad sean esenciales.



Tácticas accionables:

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Las pequeñas empresas venden más. Elaborado con

cuidado.

Programas de lealtad digital: recompensa a los comensales habituales con descuentos, puntos o eventos exclusivos.

Campañas de marketing personalizadas: utilice datos de los clientes de su POS y CRM para adaptar correos electrónicos, SMS o notificaciones de la aplicación.

Narrativa en redes sociales: comparta contenido de detrás de cámaras, destacados del personal y experiencias de los huéspedes para crear comunidad y viralidad.

Sistemas integrados: Muchos establecimientos son “ricos en datos pero tontos con los datos”, dice el CTO de SevenRooms, Kinesh Patel. Los ganadores conectan POS, CRM, marketing y sistemas de reserva para agilizar operaciones y crear experiencias de huéspedes sin fisuras.

Consejo: analice regularmente las campañas de marketing y los comentarios de los clientes para refinar ofertas, momentos y mensajes, convirtiendo ideas en crecimiento accionable.

Punto de venta y análisis de datos: el centro de mando de su negocio

Su sistema POS ya no es solo una caja registradora: es el cerebro de su restaurante. Los sistemas POS modernos integran inventario, mano de obra, reservas y gestión de clientes, proporcionando a los operadores visibilidad en tiempo real de cada aspecto del negocio.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Las pequeñas empresas van en grande. Elaborado con

cuidado.

En 2024, el 73% de los restaurantes aumentó sus presupuestos tecnológicos, lo que refleja que los restauranteros están priorizando la inteligencia operativa y la rentabilidad. Para 2025, se prevé que el mercado de POS alcance los 29 mil millones de dólares, demostrando que las decisiones basadas en datos son el futuro de

la hospitalidad exitosa.

Por qué es importante:

Rastrea los más vendidos y el rendimiento del menú: conoce qué ítems generan ingresos y cuáles consumen recursos, permitiendo una ingeniería de menús inteligente.

Monitorea la eficiencia laboral: reduce el exceso de personal, optimiza los horarios y alinea los costos laborales con las tendencias de ventas.

Comprende el comportamiento del cliente: identifica visitantes habituales, preferencias y patrones de compra para impulsar promociones personalizadas.

Integra sin problemas: conecta POS con CRM, programas de lealtad y herramientas de marketing para crear experiencias consistentes de clientes basadas en datos.

Pronostica y planifica: predice las horas pico, la demanda estacional y las necesidades de ingredientes para minimizar el desperdicio y maximizar la ganancia.

Consejo profesional: selecciona un POS que ofrezca tableros en tiempo real, informes automatizados y analítica accionable, convirtiendo datos brutos en decisiones que impulsan las ganancias. El sistema adecuado puede reducir puntos ciegos operativos y guiar estrategias de crecimiento más inteligentes.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con  
cuidado.



sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Las Pequeñas Empresas  
Van Grandes. Elaborado con

cuidado.

Errores comunes y señales de alerta: manténgase por delante de los problemas

Incluso los restaurantes establecidos pueden fallar. Ser proactivo significa detectar señales de advertencia antes de que se conviertan en crisis:

Gestión invisible: los líderes que permanecen en la oficina en lugar de en el piso ven mayores tasas de error, personal frustrado y experiencias inconsistentes para los huéspedes.

Ansiedad y agotamiento del personal: equipos con alto estrés cometen errores, pierden oportunidades de venta adicional y aumentan la rotación.

Comedores vacíos durante las horas pico: podría indicar problemas de marketing, desconexión del menú o mala experiencia del cliente.

Venta adicional engañosa o ignorancia del menú: los huéspedes lo notan de inmediato; incluso pequeños fallos erosionan la confianza y la lealtad a la marca.

Problemas de saneamiento y limpieza: especialmente los baños y las áreas de preparación; esto afecta directamente las visitas repetidas y las reseñas en línea.

Errores financieros: Ignorar el flujo de caja, sobrepersonalización o un mal seguimiento de gastos puede hundir las ganancias de la noche a la mañana.

Consejo profesional: implemente revisiones operativas semanales, haga un seguimiento de los KPI y mantenga una comunicación abierta con su equipo. Programe auditorías mensuales de comentarios de los clientes y aproveche los insights del POS para abordar las brechas antes de que se intensifiquen.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con

cuidado.

Asesoría de préstamos y escenarios de financiación - Impulsa tu crecimiento

**Asegurar la financiación adecuada puede convertir cuellos de botella operativos en oportunidades de expansión e innovación. Aquí se explica cómo las diferentes opciones de financiación pueden ayudar:**

| Escenario                        | Opción de financiación recomendada                        |
|----------------------------------|---|
| Equipo de cocina obsoleto        | Financiamiento de equipo / Préstamo puente                |
| Picos de nómina estacionales     | Anticipo de efectivo para comerciantes / Línea de crédito |
| Expansión del local              | Préstamo SBA / Bienes raíces comerciales                  |
| Factoring de facturas            | Factoring de facturas                                     |
| Compras mayoristas de inventario | Línea de crédito  |

**Consejos de financiación:**

Tenga informes POS limpios, extractos bancarios e identificación listos para una aprobación sin contratiempos.

Sé explícito: ¿estás financiando crecimiento, mantenimiento o reparación? Los prestamistas quieren claridad.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Small Business  
Goes Big. Elaborado con  
cuidado.

Construye crédito comercial para desbloquear mejores tasas de interés y términos más flexibles.

La velocidad importa: muchos restaurantes son aprobados y financiados en 24 a 48 horas, lo que significa que puede aprovechar las oportunidades rápidamente.

Llamado a la acción: comienza tu solicitud gratuita ahora o programa una consulta de 15 minutos para asegurar financiamiento y mantener tu restaurante próspero.

[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 Las pequeñas empresas pueden crecer mucho. Elaborado con

cuidado.



[sales@businessloanscorp.com](mailto:sales@businessloanscorp.com)



866-680-0271

© 2025 La pequeña empresa  
va en grande. Elaborado con

cuidado.