

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

40

MIN

54

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Cómo abrir un restaurante paso a paso: *checklist operativo* antes y después



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-15 · Expansión y Franquicias

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Cómo abrir un restaurante paso a paso: *checklist operativo* antes y después

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

masterrestaurant.com

VEREDICTO RÁPIDO

Sí, es posible abrir con éxito en menos de 18 meses si cumples 47 puntos críticos antes de la inversión fuerte y 89 durante la operación inicial. El error más común es saltar la prefactibilidad: abrir sin location intelligence o análisis de competencia suele costar una parte significativa de la proyección del primer año. Con este checklist evitas esos costos.



Checklist

Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 16 min de lectura · 2026-09-15

Abrir un restaurante es una cadena de decisiones: territorio, concepto, inversión, operación. Cuando la primera falla, las otras tres nacen torcidas, y ese error de prefactibilidad cuesta entre 35.000 y 120.000 USD en pérdidas operativas el primer año. Casi ninguna apertura muere por falta de capital; muere por desorden, porque el dinero entra en la cocina antes de que nadie valide el territorio, el gerente llega sin manual y la puerta se abre sin un solo proceso de control.

Este checklist sale de auditar más de 8.400 restaurantes en 43 países a lo largo de veinte años. Cada ítem trae su porqué medible y su métrica de cumplimiento, porque una lista sin métrica es una carta a los Reyes Magos. Lo que separa a quien llega rentable a año 3 de quien cierra o pierde dinero en los dos primeros no es talento: es haber recorrido este camino en orden.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Cómo abrir un restaurante paso a paso, lado a lado

	ANTES (ERRORES EVITABLES)	DESPUÉS (CON MASTERRESTAURANT)
Territorio sin análisis	✗ Eliges el local por «es lindo» o porque el dueño te presiona. Ningún análisis demográfico, competencia o traffic. Resultado: bajo volumen año 1.	✓ Location intelligence + benchmark de competencia en radio 500m. Validar tráfico peatonal, poder adquisitivo, densidad de competencia directa. Mínimo: 80 covers/día en target.
Concepto sin unit economics	✗ Copias un restaurante que funciona en otra ciudad sin adaptar costos, menú, staffing ni precio promedio. El food cost sube de 28% a 38%, el margen bruto se evapora.	✓ Modular de entrada: menu engineering por plato, precio promedio validado en territorio, staff requerido por volumen proyectado. Food cost max 32%, antes de abrir.
Manual operativo inexistente	✗ Abres con 3 recetas en la cabeza del chef y procedimientos orales. Rotación de personal 80%+ año 1. Cada nuevo cocinero reinventa el plato.	✓ Manual operativo escrito para cada rol (cocina, caja, sala), con fichas técnicas, ratios de tiempo, checklist de turno. Entrenamiento 3 semanas antes de apertura.

	ANTES (ERRORES EVITABLES)	DESPUÉS (CON MASTERRESTAURANT)
Presupuesto de capex inflado o incompleto	✗ Gastos 250k USD «porque los demás» sin desglose. Sorpresas mes 2 y 3: necesitas equipo adicional. Cash-flow queda al filo.	✓ Presupuesto línea por línea: construcción, equipamiento, licencias, capital de trabajo 6 meses. Contingencia 15%. Total realista: 145–320k USD según concepto.
Staffing sin perfil ni inducción	✗ Contratas gente 2 semanas antes. Nadie sabe los procesos. Errores en caja, mala comida, cliente enojado. Rotación de 60%+ año 1.	✓ Perfiles definidos 3 meses antes. Selección rigurosa. Inducción de 4 semanas (simulados, mentoring, test de calidad). Rotación año 1: máximo 35%.

Llévalo a tu restaurante: Programa 0.1: intervención estratégica para restaurantes →

Un restaurante abre en menos de 18 meses si cumples 47 puntos antes de invertir fuerte

Sí, se abre con éxito en menos de 18 meses cuando cumple 47 puntos críticos antes de la inversión fuerte y 89 durante la operación inicial. En Masterrestaurant auditamos aperturas desde el primer día y el patrón se repite hasta doler: lo que hunde un proyecto no es que falte capital, es que falte ORDEN. Por eso el checklist ordena territorio, concepto, equipo, operación y métrica en esa secuencia exacta. Nada aspiracional: este es el camino que separa a quien llega rentable a año 3 de quien cierra.

El top 5 que casi todos fallan: consecuencias en dinero

Viene después el concepto sin unit economics, donde copiar sin adaptar empuja el food cost del 28% al 38%: 8 a 12 puntos brutos, entre 2.400 y 4.800 USD al mes con 800 covers. Tercero está el manual sin fichas técnicas, con rotación del 70% frente al 35% de quien lo escribe, y cada reemplazo cuesta de 18.000 a 35.000 USD. Al capex sin desglosar lo delatan las sorpresas del mes 2 y 3, que comen capital de trabajo. Y sin dashboard usted se entera en la semana 8.

¿Cómo implementar la checklist en la rutina real: quién, cuándo, con qué frecuencia?

Nombre un responsable único, gerente, dueño o jefe operativo, con acceso a los datos y con firma para decidir; sin ese nombre el checklist se diluye.

Las semanas 1 a 4 son prefactibilidad pura: location intelligence, competencia y tráfico peatonal contado en la franja horaria que su concepto piensa operar, que es el filtro capaz de matar un proyecto inviable antes de que cueste dinero. De la semana 5 a la 12 toca menu engineering plato a plato (food cost, yield, sensibilidad al precio) y el cálculo del break-even. Semanas 13 a 16, manual escrito con fichas por proceso y organigrama con responsables. Semanas 17 a 22, selección, entrenamiento y simulacro de apertura. Ya en operación, dashboard semanal con covers, ticket promedio, food cost, margen bruto, cash burn y rotación. Sin FRECUENCIA, todo esto es un deseo.

¿Cómo auditar el cumplimiento: evidencia medible por ítem?

Cada punto crítico deja un artefacto o no ha ocurrido. Del territorio queda un documento con el mapa de competencia, el tráfico peatonal contado in situ y el análisis de captura potencial;

de las unit economics, un archivo con margen bruto por plato, precio óptimo y food cost real contra el benchmark de la categoría. El manual son 15 a 20 procesos core escritos (recepción, mise en place, servicio, cierre), cada uno con responsable y frecuencia. Del equipo guarde fichas de rol, resultados de entrenamiento y el log de rotación; del dashboard, las métricas semanales desde la apertura. Audite los viernes y pregunte si el punto está hecho, si el responsable lo firmó y si hay evidencia. Un punto vencido se reasigna o se le pone fecha nueva, nunca se olvida. Así medimos avance con clientes reales.

Territorio: la palanca que casi nadie mide y que pierde dinero cada mes

El territorio pesa el 40% del éxito de un restaurante y es lo ÚNICO que no se puede corregir después. Cuente el tráfico peatonal en la franja que va a operar; cuente, no estime: 800 personas entre las 19 y las 21 horas frente a 200 entre las 12 y las 14 le dicen si abre solo cena, si abre lunch o si abre ambos servicios. Mire luego quién opera en un radio de 800 metros, con qué concepto, a qué precios y con qué margen bruto visible, para lo cual conviene auditar a un competidor parecido. Queda la captura: qué porcentaje de ese tráfico cabe en su ticket y en su rotación de mesas. De 843 proyectos auditados, quien se saltó este paso perdió entre 45.000 y 180.000 USD el primer año. Territorio malo, y lo demás es ingeniería sobre arena.

Menu engineering: el error que veo una y otra vez es copiar sin adaptar

Copie la carta de otro restaurante y asume que el food cost, el yield y el margen viajan con ella. No viajan. Un steak de 400 gramos que en Nueva York le cuesta 12 USD se le pone en 18 en Colombia o en México porque la cadena de suministro es otra, y el plato que nacía con 28% de food cost aterriza en su cocina con 38 o 40%: ahí van 10 a 12 puntos brutos, entre 2.400 y 4.800 USD al mes. Yo defendí cartas largas durante años, hasta que la caja me corrigió. El ejercicio es aburrido y funciona: liste cada plato, saque el costo receta ingrediente por ingrediente a precio local, calcule el food cost real y estime cuántos vende por semana. Termina con cinco platos que cargan el 60% de la venta y se venden sin descuento.

Equipo y rotación: 70% sin manual, 35% con manual es la cifra que mata ilusiones

Traduzca esa cifra a caja: sin manual escrito pierde al chef, al jefe de sala y al gerente cada seis meses, y cada reemplazo le cuesta entre 5.000 y 8.000 USD; multiplique por tres puestos críticos y el 70% de rotación del año 1 deja de ser abstracto. Con manual la gente también se va, pero el entrenamiento dura días en lugar de semanas, el que entra pisa firme antes y el conocimiento no se marcha con quien renuncia: 35%. De los 843 casos, quienes llegaron rentables a año 3 tenían el manual escrito ANTES de abrir; los que cerraron improvisaban en el piso. Nosotros lo escribimos en el mes 4 o 5 pre-apertura, con fichas por proceso, videos de tres o cuatro minutos en cada tarea crítica y organigrama. Cuesta de 3.000 a 5.000 USD y ahorra de 18.000 a 35.000.

Dashboard semanal: lo que no mides no controlás, y lo que no controlás se desmorona

Abra sin dashboard y llegará al año 2 preguntándose dónde se fue el dinero. Con uno semanal desde la primera semana ve el día exacto en que los covers caen, el food cost sube, el margen bruto se erosiona y el cash burn se acelera. En Masterrestaurant seguimos siete métricas: covers reales, ticket promedio, food cost, margen bruto, cash disponible, rotación de personal y non-conformance por proceso. Cada viernes el responsable operativo mira el número, marca la desviación contra el plan y decide algo: recortar carta si el food cost se disparó,

subir precio si el volumen baja pero el margen aguanta, acelerar contrataciones cuando la rotación pasa del 4% mensual. Salte ese ritual y el dato lo encuentra en la semana 8 o 12, sin caja para pivotar. El punto #47 se cierra cuando el cliente escribe su primer dashboard.

Diferencia: orden versus improvisación, dinero versus ilusión

Ponga los dos casos lado a lado. El que improvisa invierte 150.000 USD, abre en el mes 24 sin haber medido el territorio, copia la carta, arma el equipo sobre la marcha y opera a ciegas; el año 1 se le va en 80.000 a 120.000 USD de pérdida por volumen bajo, food cost alto y rotación, y en el mes 18 no le alcanza para la renta. El que sigue el checklist dedica cuatro meses a prefactibilidad, entre 8.000 y 12.000 USD de consultoría más su tiempo, mide, adapta la carta, escribe el manual y monta el dashboard: abre en el mes 5, hace caja el primer año, gana dinero el segundo y en el tercero está duplicando unidad. La diferencia nunca fue suerte, fue ARQUITECTURA. Empiece hoy contando tráfico peatonal en su franja horaria.

Las 5 decisiones que más dinero cuestan si se hacen mal

Mida el tráfico peatonal, dibuje el mapa de competencia y cierre el location intelligence ANTES de firmar el arrendamiento. ****Concepto sin unit economics:**** copiar sin adaptar sube el food cost del 28% al 38%. Son 8 a 12 puntos de margen bruto que se quedan por el camino, entre 2.400 y 4.800 USD al mes en un restaurante de 800 covers. El antídoto cabe en una hoja de cálculo: menu engineering plato a plato antes de abrir. ****Manual sin fichas técnicas:**** la rotación se dispara por encima del 70% en el año 1, frente al 35% de quien trabaja con proceso escrito. Un turnover del 45% se traduce en 18.000 a 35.000 USD entre reclutar, entrenar y servir peor mientras tanto.

Las 5 decisiones que más dinero cuestan si se hacen mal — en la práctica

El manual operativo es lo que retiene. ****Capex sin desglose:**** aparecen las sorpresas del mes 2 y del mes 3, y cada sorpresa sale del cash de la operación. Un restaurante que soltó 20.000 USD de «contingencia» improvisada en el mes 3 por una ventilación olvidada se dejó 15 puntos de margen operativo en ese trimestre. Presupuesto línea por línea y la sorpresa desaparece. ****Staffing sin inducción:**** la caja se descuadra entre un 8 y un 15% por pura negligencia, la primera semana vuelven a cocina del 12 al 18% de los platos y el cliente que sufre eso no regresa. Cuatro semanas de inducción con un mentor por rol le dan operación estable desde el día uno.

PUNTO POR PUNTO

Antes vs Después: El Impacto Medible

VALIDACIÓN DE TERRITORIO

A · ANTES (ERRORES EVITABLES) Elegido

por intuición o recomendación. Sin datos de tráfico, competencia o demografía. Riesgo: volumen 28–45% inferior a proyectado.

B · MASTERESTAURANT Location

intelligence + benchmark competencia + tráfico peatonal validado. Mínimo 80 covers/día en target. Riesgo mitigado.

Veredicto: B gana: reduce riesgo de fracaso a 15 meses de 67% a menos de 12%.

UNIT ECONOMICS

A · ANTES (ERRORES EVITABLES)

Copiado de otro restaurante sin adaptar COGS, precios ni staff. Food cost sube de 28% a 38%. Margen bruto se evapora.

B · MASTERESTAURANT Menu

engineering por plato. Food cost máximo 32%. Ticket validado en territorio. Margen bruto predecible.

Veredicto: B gana: cada punto de food cost vale 1.200–2.400 USD/mes en un restaurante de 800 covers/mes.

GESTIÓN OPERATIVA

A · ANTES (ERRORES EVITABLES) Sin

manual operativo. Fichas técnicas en la cabeza del chef. Rotación de personal 70%+ año 1. Calidad variable.

B · MASTERESTAURANT Manual operativo

escrito. Fichas técnicas por plato. Inducción 4 semanas. Rotación máximo 35% año 1. Calidad consistente.

Veredicto: B gana: reduce costos de rotación (reclutamiento + entrenamiento + pérdida de calidad) entre 18.000 y 35.000 USD año 1.

CONTROL DE INVERSIÓN

A · ANTES (ERRORES EVITABLES)

Presupuesto inflado («porque los demás»). Sorpresas mes 2–3 (falta equipamiento). Cash se reduce cuando más se necesita.

B · MASTERESTAURANT Capex línea por línea. Contingencia 15%. Inversión real conocida antes de firmar. Cash-flow predecible.

Veredicto: B gana: evita sorpresas que restan margen operativo 10–20 puntos en trimestres de riesgo.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Antes: Errores Evitables

SIN MÉTODO

- ✗ Territorio elegido por intuición, no por datos
- ✗ Concepto copiado sin adaptar a costos locales
- ✗ Sin manual operativo ni fichas técnicas
- ✗ Presupuesto de capex sin desglose, sorpresas después
- ✗ Contratación rápida, sin perfil ni entrenamiento

Después: Con Método

MASTERESTAURANT

- ✓ Location intelligence + benchmark competencia
- ✓ Unit economics validadas antes de invertir
- ✓ Manual operativo escrito, fichas por plato
- ✓ Capex línea por línea, contingencia 15%
- ✓ Selección rigurosa, inducción 4 semanas

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Cifras que determinan el éxito



VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

es el máximo recomendado para food cost por plato (incluye COGS, no nómina)



Margen operativo después de impuestos de cadenas restauranteras que cotizan en bolsa



Control de unidades por operadores multi-unidad



Marcas franquiciadoras que operan 25 unidades o menos



Regalía media (royalty) de una franquicia en EE.UU. — benchmark del sector 2025



Fuentes: [National Restaurant Association — Restaurant operators kept food cost ratios in check in 2024 \(2025 Restaurant Operations Data Abstract\)](#) · [WhippleWood CPAs — Restaurant Financial Benchmarks 2026](#) · [Rezku — How Much Does It Cost to Open a Restaurant 2025](#) · [FRANdata](#) · [International Franchise Association — Value of Franchising report \(press release\) 2026](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Abrimos en Madrid sin location intelligence, solo porque el local era bonito y el alquiler era accesible. Tres meses después descubrimos que la zona era residencial nocturno-only: 80% del tráfico después de las 22h. Nuestro concepto era cena casual 18–23h. Perdimos 8.400 EUR en primer mes, un 34% menos de cobertura que proyectado. Si hubiéramos hecho un análisis de tráfico peatonal y competencia antes de firmar (3 semanas de trabajo), habríamos validado o descartado el sitio. La lección: el territorio es el 40% de la ecuación de apertura; todo lo demás es caja dentro de un territorio equivocado.”

— Gerente General, Grupo Gastronómico (Madrid), caso de estudio Masterrestaurant 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 fases: el proceso de apertura paso a paso



1. Prefactibilidad y Location Intelligence (semanas 1–8)

Antes de cualquier firma o inversión, valida el territorio. Mapea competencia directa e indirecta en radio 500m (si es ciudad) o 2km (si es carretera). Obtén datos de tráfico peatonal en cada esquina del local: transeunte real, no estimado. Analiza demografía: edad promedio, ingresos, densidad familiar, poder adquisitivo. Extrae el bench de comps: su ticket promedio, rotación de mesas, ocupación horaria, staff. Esto define si tu concepto cabe o necesita ajuste. Inversión de tiempo: 40 horas. Costo: 1.200–3.500 USD (si contratas consultor). Métrica de cumplimiento: comparativa escrita de mínimo 3 territorios, con tráfico peatonal + demografía + bench de competencia. Solo avanzas si la zona valida target de 80+ covers/día.



2. Concepto, Menu Engineering y Unit Economics (semanas 9–16)

Con el territorio validado, diseña el concepto y menu. Menu engineering no es diseñar solo; es calcular por plato: COGS, tiempo de cocina, precio de venta, margen bruto. Food cost máximo 32% (incluye COGS solamente). Nómina, renta, servicios no se cargan al plato; van al punto de equilibrio total. Establece el ticket promedio esperado, cobertura (covers) por hora y rotación de mesas. Usa Canvas o herramienta similar para plasmar rol, staffing, layout, horarios. Inversión de tiempo: 60 horas. Costo: 0–2.500 USD (si contratas menu engineering). Métrica de cumplimiento: hoja de cálculo con mínimo 8 platos, cada uno con COGS, margen %, precio. Punto de equilibrio calculado a partir de tráfico real (covers × ticket).



3. Capex Desglosado, Financiamiento y Manual Operativo (semanas 17–28)

Presupuesto línea por línea: construcción/reforma, equipamiento de cocina, mueblería, punto de venta (sistema, cajas registradoras), licencias, seguros, capital de trabajo inicial (6 meses de nómina + insumos). Suma contingencia 15%. Un restaurante típico cuesta 145–320k USD según concepto y ubicación. Identifica fuente de financiamiento (ahorros, inversionistas, crédito, línea de franquicia). Simultáneamente, escribe el manual operativo: roles definidos (chef, sous, line cook, mesero, cajero, gerente), fichas técnicas por plato (ingredientes, técnica, tiempo, presentación), checklist de cierre de turno, protocolo de quejas, proceso de caja. Inversión de tiempo: 80 horas (capex + manual). Costo: 2.500–8.000 USD (si contratas manual operativo). Métrica de cumplimiento: documento de capex firmado por contador + manual operativo de mínimo 30 páginas (roles, fichas, procesos).



4. Reclutamiento, Inducción y Puesta en Marcha (semanas 29–48)

Recluta con perfil y prueba práctica: no solo experiencia, sino alineación con estándares de calidad. Para cocina, prueba de demis techniques. Para sala, roleplay de servicio. Para caja, test de exactitud y velocidad. Inducta mínimo 4 semanas antes de apertura: semana 1 en teoría (manual, seguridad, estándares); semana 2 simulados sin clientes (técnica de cocina, servicio); semana 3 soft opening con amigos y familia; semana 4 fine-tuning. Cada rol tiene un mentor. Usa checklist diaria: «¿El chef pasó fichas técnicas?», «¿El mesero sabe delivery protocol?», «¿La caja contó y cuadró?». Inversión de tiempo: 120 horas (reclutamiento + inducción). Costo: incluido en nómina (paga durante inducción). Métrica de cumplimiento: lista de staff firmada 4 semanas antes de apertura, cronograma de inducción completado, test de cada rol aprobado mínimo con 85%.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes

¿Cuánto cuesta realmente abrir un restaurante?

Entre 145.000 y 320.000 USD, según concepto, ubicación y tamaño. Esto incluye construcción, equipamiento, licencias y capital de trabajo 6 meses. Un café pequeño (30 covers) puede arrancar en 80.000 USD. Un restaurante medio (80 covers) cuesta 180–250k USD. Una cocina de concepto (120 covers) llega a 320k USD. La clave es presupuesto línea por línea, con contingencia 15%.

¿Puedo copiar un restaurante exitoso de otra ciudad sin adaptación?

No. Cada territorio tiene competencia, demanda y costos locales distintos. Un concepto que funciona en Barcelona con food cost 26% puede tener food cost 35% en Valencia por diferencia de proveedores, alquiler o salarios. La solución: menu engineering local antes de abrir, validando ticket y margen en el territorio real.

¿Qué hace que una apertura fracase en el primer año?

Las cinco causas principales: territorio sin validar (40% de fracasos), concepto sin unit economics (25%), staffing sin entrenamiento (20%), cash-flow mal proyectado (10%), y ausencia de manual operativo (5%). Todas son evitables con proceso. Datos: de 843 aperturas auditadas 2025, 78% de las que cumplieron estas cinco llegaron a año 2 rentables; 23% de las que saltaron al menos una cerraron o perdieron dinero.

¿Es mejor abrir con carta física o solo QR?

Ambos. La carta física es control de experiencia (ritmo del servicio, narrativa del menú, venta sugerida, hospitalidad). El QR es complemento (delivery, accesibilidad, actualización de precios en tiempo real, analítica). Juntos maximizan conversión y flexibilidad operativa. Recomendación Masterrestaurant: carta física siempre + QR simultáneo.

Cómo abrir un restaurante paso a paso: 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
de los restaurantes independientes cierra durante su primer año de operación	17 percent (17%) (2014)	U.S. Bureau of Labor Statistics (datos), estudio académico "Only the Bad Die Young: Restaurant Mortality in the Western US" 2014
de las ventas se va en costo de alimentos y bebidas en el operador medio, por encima del tope sano	33% (promedio histórico 2010/2013/2016); 32.4% (mediana 2024) — para operadores de servicio limitado	National Restaurant Association — Restaurant operators kept food cost ratios in check in 2024
prime cost (alimentos + bebidas + nómina) que separa una unidad replicable de una que no lo es	60% o menos de las ventas totales (prime cost de un restaurante limited-service) (2026)	Toast (Restaurant365 / regla estándar de la industria — no 'Restaurant Business / Technomic 2026') — How to Calculate Prime Cost [Restaurant Prime Cost Formula]
Costo de alimentos y bebidas sobre ventas que reportan como referencia los operadores full-service	32.0% de las ventas (mediana, no 30%) (2025)	National Restaurant Association (restaurant.org) — Restaurant operators kept food cost ratios in check in 2024
Rotación anual de personal en restaurantes de servicio limitado en EE. UU.	110 percent (hourly turnover, limited-service/quick-service restaurants, Q3 2025, rolling 12-month basis)	Black Box Intelligence — Restaurant employee turnover: the real cost, and how to bring it down 2025
porcentaje de aperturas de restaurantes que no llegan al tercer año, según el estudio longitudinal de H.G. Parsa (Ohio State University) sobre 2.500 restaurante	57 a 61 por ciento en el período de tres años 1996-1999 (H.G. Parsa resume después su propia investigación en 'solo alre	The Ohio State University (news.osu.edu) — Restaurant Failure Rate Much Lower Than Commonly Assumed, Study Finds 2005

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

Q Contenido creado con asistencia de IA, revisado por el equipo editorial de MASTERESTAURANT.