

RUTA DE TRANSFORMACIÓN

EXPONENCIAL

Arranca el 30 de octubre · 21 cupos

Inversión desde USD 2.497

Transforma tu restaurante en 8 semanas

02

DÍAS

21

HRS

33

MIN

25

SEG

Aplicar a mi cupo →

Checklists

Control de costos operativos: checklist con criterio de 'hecho' vs lista sin cerrar



Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-09-30 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

Checklist

Control de costos operativos: checklist con criterio de 'hecho' vs lista sin cerrar

+8.400 restaurantes · 43 países

costorestaurante.com

VEREDICTO RÁPIDO

El veredicto es directo: un checklist de control de costos solo sirve si cada ítem tiene un criterio de 'hecho' medible; sin él, es una lista de buenos deseos. Ante la inflación, uno de los retos más repetidos entre los restauranteros en 2026, los dueños que trabajan con criterio de cierre por ítem recuperan margen operativo en pocos meses, mientras los que solo 'revisan' costos siguen perdiendo tráfico al subir precios a ciegas.

En Masterrestaurant convertimos cada tarea en una condición verificable: no basta 'medir la merma', hay que dejarla por debajo del umbral que fija el checklist. Diego F. Parra lo resume: lo que no tiene criterio de hecho, no está hecho. Este checklist imprimible te da 12 puntos con su condición de cierre para blindar el margen antes de tocar precios.



Checklist

Checklist verificable con criterio de "hecho" medible por ítem · 18 min de lectura · 2026-09-30

La inflación de costos operativos es hoy el reto número uno para la mayoría de los restauranteros, y la mayoría enfrenta ese reto con checklists que enumeran tareas sin condición de cierre: 'revisar proveedores', 'cuidar la merma', frases que suenan a control pero no lo son.

Un punto sin umbral nunca termina, se queda eternamente 'en proceso', y ese estancamiento es lo que este checklist viene a romper: cada uno de sus puntos trae su cifra de cierre, para que quede claro si de verdad está resuelto o solo lo parece sobre el papel.

Separar el control real del simple teatro de gestión depende de una sola pregunta: ¿el ítem se puede verificar o solo se puede declarar? 'Medir el food cost' no pasa la prueba; 'food cost por plato dentro del techo del método, con receta estándar', sí. La distancia entre ambas frases parece de estilo, pero en la caja del restaurante es enorme, porque lo que se puede verificar se puede auditar, y lo auditado, con el tiempo, mejora. En Masterrestaurant ningún ítem se marca como resuelto sin su cifra final.

Debajo de varios puntos del checklist opera una regla que no admite negociación: el food cost por plato tiene un techo máximo, y la nómina, la renta y los servicios no se cargan ahí, sino al punto de equilibrio del negocio.

Ignorar esa frontera es lo que lleva a cerrar mal un ítem, subiendo precios por un costo fijo que en realidad se resuelve con más volumen, y a creer que se controló algo que, mirado de cerca, en realidad empeoró.

Forecasting de insumos, alertas de margen por plato en tiempo real, inventario asistido que confirma la merma real: la inteligencia artificial aplicada a restaurantes convierte en verificable lo que antes dependía del ojo del dueño. Diego F. Parra insiste en que este checklist no es un ejercicio de burocracia sino el sistema que traduce la intención de controlar costos en una condición medible, punto por punto.

Son los 12 puntos que Masterrestaurant usa en operaciones de una a veinte unidades, cada uno con su criterio de hecho.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparativa lado a lado: checklist control de costos operativos

	LISTA SIN CRITERIO DE 'HECHO'	CHECKLIST MASTERRESTAURANT (CON CONDICIÓN DE CIERRE)
Ítem de food cost	× 'Revisar food cost'	✓ ≤32% por plato con receta
Ítem de merma	× 'Cuidar la merma'	✓ Bajo el techo, con inventario semanal
Ítem de compras	× 'Ver proveedores'	✓ 3 cotizaciones/rubro trimestral
Ítem de punto de equilibrio	× 'Cuidar los fijos'	✓ PE mensual calculado y firmado
Ítems verificables del total	× 0 de 12	✓ 12 de 12
Margen recuperado al cerrar todos	× 0 pts (nunca cierra)	✓ +3 a 5 pts

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

¿Por qué un checklist sin criterio de 'hecho' no controla nada?

Ningún ítem de un checklist de costos cierra jamás sin una condición verificable detrás, y por eso tantas listas de control terminan siendo una colección de intenciones que nadie tacha.

La inflación aparece como uno de los retos más señalados por los restauranteros en 2026, y la mayoría la enfrenta con verbos sueltos (revisar, cuidar, ver) que ningún supervisor puede marcar como terminados porque no traen umbral. Confundir la intención con el control es el error de fondo: MEDIR la merma no cierra nada; dejarla por debajo del umbral, confirmada con inventario semanal, sí.

La diferencia parece de redacción, pero en caja separa control real de apariencia: lo verificable se audita, y lo auditado mejora. En Masterrestaurant ningún punto se da por cerrado sin su cifra final, y Diego F. Parra lo resume sin adornos: lo que no tiene criterio de hecho, no está hecho.

¿Qué convierte un ítem en verificable y auditable?

Un ítem se vuelve verificable cuando reúne tres cosas: un umbral numérico, una unidad de medida y una fuente de dato que lo confirme sin depender de opiniones.

CONTROLAR el food cost es una intención; food cost por plato dentro del techo del método, con receta estándar y costo de insumo actualizado, confirmado por el reporte del POS, es un criterio de hecho. Esa condición convierte una tarea difusa en algo auditable por cualquiera del equipo. Es la lógica de los 12 puntos: cada uno con su cifra, su unidad y su fuente.

La primera corrida real suele descubrir que solo 3 de 12 estaban de verdad cerrados; el resto era teatro disfrazado de gestión. Esa incomodidad inicial es, paradójicamente, el mejor síntoma de que el ejercicio sirve: sin ella, el dueño cree controlar costos mientras la inflación le come el margen.

El ítem de food cost: techo del 32% con receta estándar

Treinta y dos por ciento es el techo, no una meta negociable según el día: por debajo de esa línea, con receta estándar, cierra el ítem de food cost. Tres condiciones lo sostienen: ficha técnica por plato, costo de insumo actualizado y cálculo verificado contra el precio de venta. Un food cost calculado A OJO no cuenta, porque el número real se mueve cada vez que sube un insumo.

Aquí la inteligencia artificial marca la diferencia: las alertas de margen por plato en tiempo real avisan en cuanto un alza empuja un plato sobre su techo de costo, mucho antes del cierre contable. Este ítem es el corazón del bloque de plato, y cerrarlo bien evita el error más caro del oficio: subir el precio de un plato por un alza que en realidad se resuelve ajustando receta o mix, no encareciendo la carta entera.

El ítem de merma: bajo el umbral, confirmada con inventario semanal.

La merma es la fuga silenciosa del negocio: según ReFED (2024), una operación sin control pierde 4.2 % de la compra de alimentos en merma, mal porcionado y errores de cocina, y se lleva margen operativo sin que nadie lo note. El ítem de merma solo cierra bajo una condición dura: por debajo del umbral del checklist, confirmada con inventario semanal, nunca a ojo.

Casi ningún dueño mide la merma real, jura que 'no tira comida' mientras el inventario cuenta otra historia, y ese desfase es lo que el criterio de hecho expone. Cuando la merma real se mide en vez de asumirse, y se estandariza el control de porciones junto con el forecasting de compras, ese cierre puede liberar un margen equivalente a una subida de precios, sin perder un solo cliente, en la experiencia de Diego F. Parra acompañando restaurantes. Un 'cuidamos la merma' sin inventario semanal detrás es, en el fondo, un ítem abierto disfrazado de cerrado.

El ítem de compras: 3 cotizaciones por rubro cada trimestre

Una parte nada pequeña del gasto en compras se pierde por costumbre, comprando siempre al mismo proveedor sin comparar, y ese margen dormido es lo que el ítem de compras obliga a despertar. La condición de cierre exige tres cotizaciones por rubro cada trimestre y consolidación documentada: nada de 'ya vi a los proveedores' como sustituto de evidencia archivada.

Consolidar proveedores y ajustar la frecuencia de compra a la rotación real, en la experiencia de Diego F. Parra, es la disciplina que convierte esa merma cerrada en ahorro mensual sostenido sin bajar la calidad de un solo insumo. La inteligencia artificial ayuda a detectar en qué rubros el precio pagado se desvió del mercado, algo casi imposible a mano. Junto con la merma, este ítem suele devolver más margen que cualquier alza de precio. Cerrarlo cada trimestre, no una vez al año, mantiene vivo el ahorro.

El ítem de punto de equilibrio: separar el plato de los fijos

Nómina, renta y servicios no se cargan al plato: van al punto de equilibrio, separación dura que Masterrestaurant no negocia. Solo cuando el PE mensual está calculado, firmado y comparado contra las ventas reales cierra este ítem, no cuando alguien dice 'lo tengo controlado' de memoria.

Mezclar este bloque con el de food cost es el error más caro del checklist: empuja a subir el precio de un plato para cubrir una renta que en realidad se resuelve con más volumen o menos costo fijo. ¿Qué pasaría si un dueño ignorara esta separación durante un año completo? Subiría precios cada vez que sube un costo estructural, perdería tráfico por el camino y terminaría con menos margen del que tenía antes de 'controlar' nada. Con el punto de equilibrio exacto, cada palanca queda en su lugar.

Responsable, fecha y cadencia: lo que cierra los 12 puntos

Sin un responsable con nombre, una fecha de revisión y una frecuencia fija, cualquier criterio de hecho vuelve a ser un buen deseo disfrazado de sistema. Los 12 puntos corren semanalmente en lo operativo (merma, food cost, compras) y mensualmente en lo estructural (punto de equilibrio, contratos), porque un checklist revisado una vez al año no controla nada. Esa cadencia semanal es lo único que permite llegar a 12 de 12 cerrados antes de tocar un precio.

La inteligencia artificial sostiene esa cadencia mejor que la memoria humana: el forecasting y las alertas convierten datos del punto de venta en señales oportunas. Quítale la cadencia y hasta el mejor checklist termina como un documento muerto en un cajón.

El precio, el último ítem: solo si los 12 ya están cerrados

El precio, ítem que casi todo restaurantero pone primero, en este checklist va al final: se activa solo si los otros 12 puntos ya están cerrados y aún falta margen. Subir precios sin cerrar antes la estructura, el food cost, la merma y las compras le cuesta tráfico a la carta y no recupera margen real.

El criterio de hecho de este último ítem no es un umbral fijo: es una condición de secuencia (los otros once cerrados) más un método que cruza escenarios de IA sobre platos de baja elasticidad con el mix de ventas y los precios de la competencia. Hecho así, el ajuste mantiene la caída de tráfico en una fracción manejable. Diego F. Parra lo repite en cada consultoría: el precio es el último ítem del checklist, nunca el primero. La acción de hoy es correr los otros once y dejar este bajo llave.

Las diferencias entre una lista que nunca cierra y un checklist que blindo el margen

En criterio de cierre la distancia es total: la lista vaga no tiene un solo ítem verificable, mientras el checklist Masterrestaurant cierra los 12 de 12 con su umbral medible. Con el food cost, 'revisarlo' no compite con dejarlo por debajo del 32% con receta estándar: solo lo segundo se puede auditar, y por tanto mejorar.

La merma 'cuidada' a ojo suele ser bastante mayor de lo que se cree, porque nadie la confirma; cerrarla con inventario semanal libera varios puntos de margen operativo. Al final, una lista sin criterio recupera cero puntos porque nunca cierra, y el checklist con condición de cierre devuelve entre 3 y 5 puntos en un trimestre.

PUNTO POR PUNTO

Lista vaga vs checklist con criterio de 'hecho': 5 criterios que decide la caja

VERIFICABILIDAD DEL ÍTEM

A · LISTA SIN CRITERIO DE 'HECHO'

'Revisar el food cost': no se puede marcar como hecho, no tiene umbral

B · MASTERRESTAURANT 'Food cost ≤32% por plato con receta': se cierra o no, sin ambigüedad

Veredicto: Solo lo verificable se puede auditar

ÍTEM DE MERMA

A · LISTA SIN CRITERIO DE 'HECHO'

'Cuidar la merma' a ojo: sin que nadie lo confirme, casi siempre es más de lo que se supone

B · MASTERESTAURANT Merma bajo el umbral del checklist, confirmada con inventario semanal y dato del sistema

Veredicto: Cerrar la merma libera 2-3 puntos

SEPARACIÓN PLATO VS FIJOS

A · LISTA SIN CRITERIO DE 'HECHO' Un

solo ítem mezcla food cost con renta y nómina

B · MASTERESTAURANT Dos bloques:

plato ($\leq 32\%$) y punto de equilibrio, nunca mezclados

Veredicto: Separar evita 'cerrar' mal un punto

RESPONSABLE Y CADENCIA

A · LISTA SIN CRITERIO DE 'HECHO' Sin

dueño ni fecha: las tareas quedan huérfanas y 'en proceso'

B · MASTERESTAURANT Responsable,

fecha y corrida semanal por ítem operativo

Veredicto: La cadencia es lo que cierra los 12

RESULTADO EN MARGEN

A · LISTA SIN CRITERIO DE 'HECHO' 0

puntos: una lista que nunca cierra no mueve la caja

B · MASTERRESTAURANT +3 a 5 puntos en

un trimestre al cerrar los 12 ítems

Veredicto: El checklist cerrado sí devuelve margen

COMPARACIÓN LADO A LADO

Error: lista de buenos deseos **0 ÍTEMS CERRABLES**

- ✗ Enumera tareas vagas —'revisar costos', 'cuidar la merma'— sin umbral, así que ningún ítem se termina nunca: siempre está 'en proceso'.
- ✗ Dice 'medir el food cost' sin fijar el techo del 32% por plato ni exigir receta estándar, con lo que el cálculo queda a interpretación de cada quien.
- ✗ Mezcla food cost con costos fijos en un solo ítem, así que 'controlar costos' termina subiendo precios por una renta que va al punto de equilibrio.
- ✗ No pone fecha ni responsable, así que las tareas quedan huérfanas y muchos dueños vuelven al único reflejo que conocen: subir precios.
- ✗ No usa datos: 'ver la merma' se hace a ojo, sin inventario semanal, cuando sin control se pierde una parte notable del costo de insumos sin que nadie lo confirme.

Correcto: checklist con criterio de 'hecho'

MASTERRESTAURANT

- ✓ Cada ítem trae su umbral verificable: food cost $\leq 32\%$ por plato con receta estándar, no una intención genérica de 'revisar'.
- ✓ La merma tiene condición de cierre: bajo el techo del método y confirmada con inventario semanal, frente a la pérdida que crece sin control y que nadie mide.
- ✓ Compras cierra con 3 cotizaciones por rubro cada trimestre y consolidación documentada, capturando un ahorro que casi nadie toma.
- ✓ Separa food cost (plato) de fijos (punto de equilibrio): el PE mensual se calcula, se firma y se revisa, no se 'cuida' en abstracto.
- ✓ Cada punto tiene responsable, fecha y dato de IA que lo confirma: forecasting de insumos y alertas de margen por plato en tiempo real.

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Los números de controlar costos con criterio de 'hecho'

≈162

MIL MILLONES USD/AÑO

Costo anual del desperdicio de comida
para la industria restaurantera de EE. UU.

34.2%

Nómina de operadores rentables vs. promedio

12.2%

Unidades del sector restaurantera en México

36.5%

Costo de nómina, servicio completo

99%

Operadores con costos laborales al alza

3.5%

Promedio histórico de inflación
de comida fuera de casa

4.2%

porcentaje de alimentos comprados en cocinas
comerciales de foodservice que no se utilizan
(merma preconsumo, antes de llegar al comensal)

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Costo anual del desperdicio de comida para la industria restaurantera de EE. UU.



Nómina de operadores rentables vs. promedio



Unidades del sector restaurantero en México



Costo de nómina, servicio completo



Operadores con costos laborales al alza



Promedio histórico de inflación de comida fuera de casa



Fuentes: [The Restaurant HQ — Food Waste Statistics 2025](#) · [National Restaurant Association — Restaurant Operations Data Abstract 2025 \(datos 2024\)](#) · [CANIRAC / INEGI 2024](#) · [National Restaurant Association — Restaurant labor costs analysis 2024](#) · [TouchBistro 2024 \(vía Apicbase\)](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO ILUSTRATIVO (COMPUESTO)

“Yo tenía un checklist de costos, pero era una lista de deseos: 'revisar merma', 'ver proveedores', 'cuidar el food cost'. Nunca se cerraba nada porque nada tenía un número de cierre. Con Masterrestaurant reescribimos los 12 puntos con criterio de 'hecho': merma $\leq 4\%$ con inventario semanal, food cost $\leq 32\%$ con receta estándar, 3 cotizaciones por rubro cada trimestre, punto de equilibrio firmado cada mes.

La primera vez que corrimos el checklist real solo 3 de 12 ítems estaban cerrados; el resto eran teatro. En un trimestre cerramos los 12: la merma pasó de 9% a 4%, capturé 7% de ahorro en compras y el margen operativo subió de 12% a 16%, sin subir precios. Un checklist sirve cuando cada ítem se puede verificar; el mío antes no verificaba nada.”

— Dueño, cafetería-restaurant de 60 sillas, Ciudad de México (caso documentado por Masterrestaurant, 2025-2026)

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

Cómo convertir tu checklist de costos en criterios de 'hecho' en 4 pasos



Paso 1: Reescribe cada ítem con un umbral verificable

El primer paso es dejar de escribir tareas y empezar a escribir condiciones de cierre. 'Revisar el food cost' no es un ítem cerrable; 'food cost por plato $\leq 32\%$, calculado con receta estándar y costo de insumo actualizado' sí lo es. El error que veo una y otra vez es un checklist lleno de verbos vagos —revisar, cuidar, ver— que nunca se pueden marcar como hechos porque no tienen umbral. Reescribe los 12 puntos así: cada uno con su cifra de cierre, su unidad y su fuente de dato. La merma no se 'cuida', se deja bajo un techo confirmado con inventario semanal. Las compras no se 'revisan', se cierran con 3 cotizaciones por rubro cada trimestre. Con esta reescritura, la primera corrida del checklist te dirá la verdad incómoda: cuántos ítems creías cerrados y en realidad estaban abiertos. En Masterrestaurant suelen ser 3 de 12 la primera vez.



Paso 2: Asigna responsable, fecha y dato que confirma cada punto

Un criterio de 'hecho' sin dueño ni fecha vuelve a ser buen deseo. El segundo paso es que cada uno de los 12 puntos tenga tres cosas: un responsable con nombre, una fecha de revisión y la fuente de dato que confirma el cierre. El ítem de food cost lo confirma el reporte de recetas del POS; el de merma, el inventario semanal; el de compras, las cotizaciones archivadas. Aquí la IA hace verificable lo que antes era subjetivo: un forecasting de insumos y alertas de margen por plato en tiempo real dejan de depender de la memoria del dueño. Sin responsable, las tareas quedan huérfanas y muchos dueños vuelven al único reflejo que conocen ante la inflación: subir precios a ciegas. Con responsable y dato, el checklist se convierte en un sistema auditable que cualquier persona del equipo puede verificar sin interpretación.



Paso 3: Separa los ítems de plato de los ítems de punto de equilibrio

El tercer paso ordena el checklist en dos bloques que nunca deben mezclarse. Bloque plato: food cost $\leq 32\%$, merma controlada, ficha técnica por receta, control de porciones. Bloque punto de equilibrio: nómina de servicio, renta, energía y servicios, calculados contra las ventas necesarias para no perder. La regla dura de Masterrestaurant es que el food cost por plato tiene un techo máximo y que la nómina, la renta y los servicios NO se cargan al plato: van al punto de equilibrio mensual. Mezclarlos es el error que hace 'cerrar' mal un ítem, como subir el precio de un plato para 'cubrir' una renta que en realidad se resuelve con más volumen. Con los dos bloques separados, cada punto ataca la palanca correcta. El ítem del punto de equilibrio se cierra cuando el PE mensual está calculado, firmado y comparado contra las ventas reales.



Paso 4: Corre el checklist semanal y cierra los 12 antes de tocar precios

El último paso es la cadencia: un checklist de costos que se revisa una vez al año no controla nada. Córralo semanalmente en los ítems operativos —merma, food cost, compras— y mensualmente en los estructurales —punto de equilibrio, contratos—. El objetivo es llegar a 12 de 12 cerrados antes de siquiera considerar subir precios. Solo si tras los 12 ítems todavía falta margen se activa la última palanca: ajustar precio con escenarios de IA sobre platos de baja elasticidad. Diego F. Parra lo repite: lo que no tiene criterio de hecho, no está hecho. La única acción para hoy es reescribir tu primer ítem con su umbral de cierre y correrlo esta semana.

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes sobre el checklist de control de costos

¿Qué debe incluir un checklist de control del food cost en un restaurante?

Un checklist de control del food cost debe incluir, en cada punto, una condición de cierre medible: ficha técnica por plato, costo de insumo actualizado, cálculo verificado contra el precio de venta, merma confirmada con inventario semanal y cotizaciones periódicas de proveedores. Cada ítem necesita un umbral, una unidad y una fuente de dato que lo confirme, como el reporte del POS, para que cualquiera del equipo pueda auditarlo. Si un punto dice solo «revisar» o «cuidar», sigue abierto. Antes de subir precios, cierre primero los ítems de receta, porciones y compras, porque ahí suele estar el margen que se escapa.

¿Qué es un criterio de 'hecho' en un checklist de costos?

Es la condición verificable que cierra un ítem. 'Revisar el food cost' no es cerrable; 'food cost $\leq 32\%$ por plato con receta estándar' sí. Sin criterio de 'hecho', un ítem siempre está 'en proceso' y el checklist se vuelve una lista de buenos deseos que nunca controla nada.

¿Cuántos puntos debe tener un checklist de control de costos?

El checklist de Masterrestaurant tiene 12 puntos, cada uno con su umbral de cierre. Más ítems diluyen la atención; menos dejan huecos. Lo clave no es el número sino que cada punto separe food cost de plato ($\leq 32\%$) de los costos fijos, que van al punto de equilibrio, y que cada uno sea verificable.

¿Con qué frecuencia se corre el checklist?

Semanalmente en los ítems operativos —merma, food cost, compras— y mensualmente en los estructurales —punto de equilibrio, contratos—. Un checklist que se revisa una vez al año no controla nada. La cadencia semanal es la que permite cerrar los 12 puntos y recuperar 3-5 puntos de margen en un trimestre.

¿Cómo ayuda la IA a cerrar los ítems del checklist?

La IA hace verificable lo que antes era subjetivo: forecasting de precios de insumos, alertas de margen por plato en tiempo real e inventario asistido que confirma la merma real. Así cada criterio de 'hecho' se apoya en un dato del sistema y no en la memoria o el instinto del dueño.

DATOS Y FUENTES

Datos 2026 de checklist control de costos operativos

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

Dato	Valor	Fuente
Crecimiento de facturación de la restauración en España	+7,1% en 2024 (primeros 9 meses; +2,2% real tras inflación)	Hostelería de España (FEHR) 2024
Caída de rentabilidad de la restauración en España	-0,9% en 2025 (más costes y regulaciones)	Hosteltur 2025
Aporte del sector de bares y restaurantes al PIB de Brasil	3,6% del PIB (2024)	ABRASEL 2024
Multiplicador económico del gasto en bares y restaurantes (Brasil)	cada R\$1.000 gastados inyectan R\$3.650 en la economía	ABRASEL 2024
Empleo del sector de bares y restaurantes en Brasil	4,9 millones de empleos (7,9% del empleo formal)	FGV / ABRASEL 2024
Establecimientos activos de bares y restaurantes en Brasil	1.379.420 establecimientos (agosto 2024)	ABRASEL / Gobierno federal de Brasil 2024

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.