

Medio: Suplemento/pág.: 14

Sección: Ocio

Espacio: 560 cm<sup>2</sup>

M2

3 de diciembre de 2007

Audiencia: 304.000

Difusión: 100.024

Valor Publicitario: 12.677'21 €

M2

Ocio



José Fernández de Pedro y Luis Puerta Ramón, creadores de 'Cenashop'. / QUIQUE FIDALGO

## ¿Una cenita?

**Gastronomía.** Dos empresarios ponen en marcha una web a través de la que se pueden regalar veladas en 75 de los mejores restaurantes

COTE VILLAR

Un restaurante que ha estado bien. El servicio, impecable; la comida, extraordinaria; fresquísimo el pescado; el vino, bueno y no muy caro; los postres, para no haberse pedido nada más. Y sobre todo ese rato de conversación con el estrés diario esperando en el ropero. Irse de cena es, ahora mismo, una experiencia sensorial y un lujo que no todos pueden darse. Ahora, esas dos horas de oasis culinario se pueden empaquetar, ponerles un lazo y regalarlas. Luis Puerta Ramón y José Fernández de Pedro son los dos empresarios madrileños que han puesto en marcha *Cenashop*, un concepto único en el mundo. El mecanismo es el siguiente: uno entra en la página web -o visita el local que tienen en Modesto Lafuente, 49-, escoge uno de los 75 restaurantes adscritos y el menú que más se ajuste a su presupuesto. El homenajeado recibirá una elegante tarjeta que en realidad es la invitación a cenar en el restaurante escogido, el menú y algunas instrucciones. Apparentemente simple.

«Los precios oscilan entre los 30 y los 200 euros por cena y persona. Hay restaurantes que tienen distintos tipos de menús; L'hardy, por ejemplo, tiene siete, así se puede escoger entre un abanico más amplio de opciones», explican estos dos emprendedores. En los 75 locales que se han enganchado a *Cenashop* están representadas todas las cocinas del mundo

y todos los segmentos sociales. Desde La Broche al Txistu pasando por La Castafiore o asiáticos tan consolidados como el Mosaig. Los restaurantes han respondido de forma «fantástica». «Nosotros les abrimos un nuevo canal de venta que hasta ahora no existía. Les vamos a generar clientes». Si reconocen que a algunos les cuesta asimilar el concepto. Algún restaurante todavía se resiste, pero es un problema más burocrático que otra cosa. «Tenemos muchas gestiones abiertas, de 10 que hemos ido, nueve nos han dado su apro-

**La cena es a la carta, salvo en los restaurantes orientales que es un menú degustación**

bación. Esto no supone ninguna minusvalía de su margen de beneficio, de hecho, el precio medio del menú se eleva, porque el que regala paga por todo aunque luego la gente no coma postre y se olvide del café, como muchas veces ocurre».

Antes de meterse en esto, Luis tenía una agencia de viajes y José trabajaba en el mundo de las ventas. De hostelería no tenían un conocimiento exhaustivo, confiesan, pero de comercializar «lo sabemos todo». Todo nació en La

Castafiore. «Ellos estaban comercializando unas invitaciones para cenar, pero lo hacían sólo para potenciar su propio restaurante. Pensamos que era una buena idea regalar una cena en un sitio bonito, regalar una experiencia. De ahí surgió la chispa que luego hemos ido desarrollando».

La cena que se regala es a la carta, salvo en casos de restaurantes orientales en que son menús degustación. Y no escatima. «El afortunado podrá elegir un primero, un segundo, un postre, un café y un vino, seguro que no se queda con hambre», explican con sorna. Además, la invitación no tiene fecha concreta. Se puede usar cualquier día en los tres meses siguientes a recibirla.

Llevar algo más de un mes funcionando, aunque la idea surgió en las Navidades pasadas. «Hemos pasado mucho tiempo negociando con los restaurantes y construyendo una web eficaz». Ahora ya tienen sus primeras anécdotas, la señora que le regaló una invitación a su cirujano, o ese restaurante con el que tuvieron que lidiar porque sólo uno de sus originales platos superaba los 80 euros. «Tenemos muchas ideas, pero no están desarrolladas. ¿Dentro de cinco años? Ojalá sea esto una multinacional, como decía alguno, pero de momento estamos con los pies en la tierra».

Más información: en Modesto Lafuente, 49 y en [www.cenashop.com](http://www.cenashop.com).