

economía

B Sabadell

La santcugatense Dormity.com acabará el primer semestre con treinta tiendas

La empresa, dedicada al descanso, nació hace ocho años y se expande con rapidez a pesar de la crisis

➤ Sus productos van dirigidos a la franja amplia de la población y pronto abrirá en Terrassa

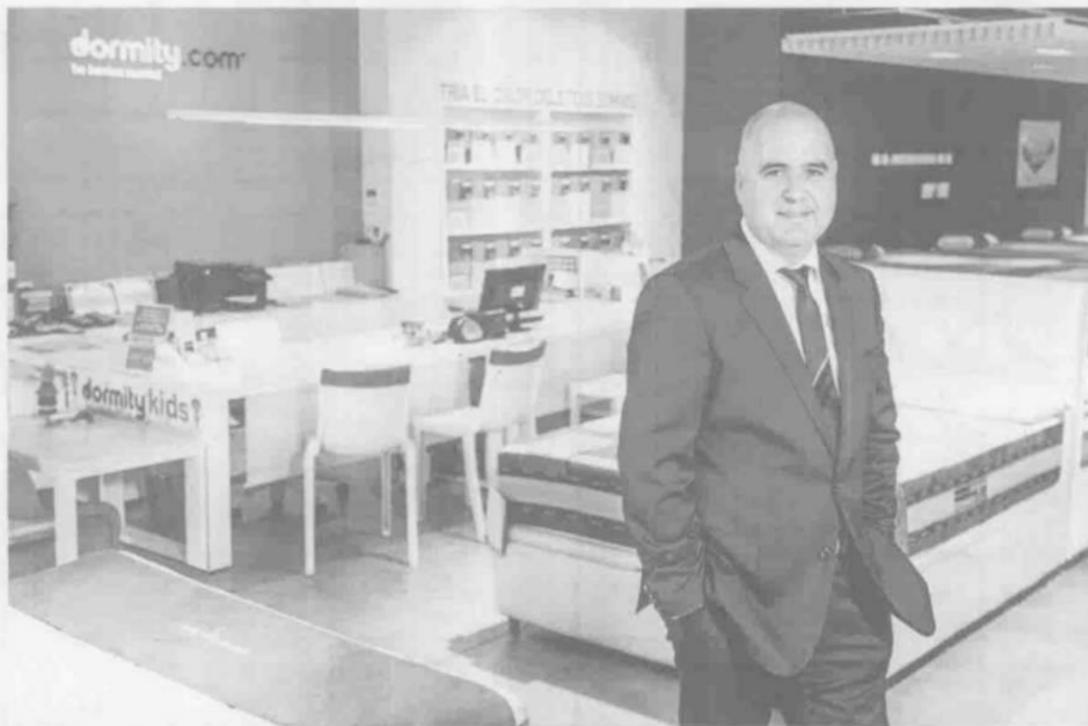
Luis M. Andrés

Dormity.com nació en 2006, en los preámbulos de la crisis, pero la crisis no ha ido con ella. En ocho años, esta cadena de colchones y complementos para el descanso, con sede social en Sant Cugat del Vallès, ha crecido y se ha expandido por toda Catalunya. Y sigue haciéndolo. El pasado miércoles abrió dos nuevas tiendas, en Ripollet y Sant Boi de Llobregat, y prevé cerrar este primer semestre con una treintena de establecimientos como mínimo. Próxima esta la inauguración de un centro en Granollers, y no queda lejos el aterrizaje de esta cadena en Terrassa, dicen fuentes de la empresa. "Nos concentramos en la franja mediana de la población, que es la más amplia, y hemos huido tanto del colchón de cincuenta euros, como de los productos exclusivos". Esta frase resume parte de la filosofía de David Sánchez, propietario de la cadena y emprendedor incansable.

Sánchez proviene de una familia dedicada a la venta de colchones de L'Hospitalet. Empezó a trabajar con su madre, que tenía un puesto de venta de este producto en el mercado Los Pajaritos, en la citada localidad. En los años noventa fundó la cadena Sueños, que actualmente está en manos de un primo suyo. Hace ocho años, decidió materializar su propio proyecto y abrió una fábrica propia de tapicería en Rubí, donde se producen bases y canapés. La empresa trasladó hace un año y medio sus oficinas a Sant Cugat.

AMPLIAR LA PRODUCCIÓN

Actualmente, busca ubicación para ampliar la producción a la gama de colchones. Tras el nacimiento de Dormity.com como marca propia, la apertura de centros se sucedieron a continuación de forma rápida. Al finalizar 2010, contaba con siete tiendas. Cuando concluyó 2012 tenía 21 y sólo una de ella franquiciada (en Esparraguera). En 2014, se ha establecido en la avenida Diagonal (Barcelona), Badalona, Tarragona, Vilanova i la Geltrú, un "outlet" en Gràcia (Barcelona), y Molins de Rei, además de las tiendas de Ri-



El empresario David Sánchez es el fundador y propietario de la cadena Dormity.com.



Nuevo "outlet" que Dormity.com inauguró esta semana en Ripollet. Pronto abrirá tienda en Terrassa.

pollet y Sant Boi de Llobregat. Se trata de una expansión vertiginosa (28 establecimientos) que lleva a cabo, en un ochenta por ciento, con fondos propios de la cadena.

Por tanto, la compañía ha crecido en Barcelona y las grandes ciudades del cinturón y a finales del 2013 abrió su tienda insignia en la avenida Diagonal de Barcelona, con una inversión de 200.000 euros. Actualmente, la empresa, que emplea a más ochenta trabajadores y cerró 2013 con una facturación de diez millones de euros, vende una media de 130 colchones al día.

"Nuestro plan contempla tener tienda en todas las poblaciones de Catalunya de más de cien mil habitantes, un hito que programamos

lograr en un plazo máximo de dos años", comentaron a Diari de Terrassa fuentes de la empresa. El modelo de Dormity.com, explican estas fuentes, consiste en la fabricación de proximidad y prácticamente sobre pedido; el almacén tiene menos de mil metros cuadrados. "El 98% de nuestro producto es de fabricación local, tanto los colchones como las líneas de complementos, fundas nórdicas, sábanas o almohadas", sostiene la empresa.

LA FILOSOFÍA DEL KMO

En nuevo centro del descanso que se ha inaugurado en Ripollet tiene una superficie de quinientos metros cuadrados en forma de "outlet" y ofrecerá modelos de ta-

pizados de tirada limitada a precios "muy interesante y hasta agotar existencias". Para David Sánchez, propietario de la cadena, "la expansión de Dormity.com nos permite estar más cerca de nuestros clientes, otorga visibilidad a la marca y nos genera más volumen para poder invertir recursos propios que abaraten el precio final del producto". Dormity.com "predica y practica la filosofía del km 0 basada en generar riqueza en el entorno, creando valor en la economía local para favorecer el consumo", David Sánchez habla siempre de centros de descanso. En toda sus tiendas, está instalado el sistema "Dormity sensor", un dispositivo que estudia la morfología de cada persona y su mane-

Pocos catalanes duermen muy bien

> Sólo un 17% de los catalanes afirma tener una calidad de sueño excelente, mientras que el 83% restante sufre algún tipo de anomalía, según un estudio elaborado por la jefa de Neurofisiología de la Unidad del Sueño del Hospital Vall d'Hebrón de Barcelona, Odile Romero. El estudio, encargado por el portal Dormity.com, ha analizado la calidad de sueño de los catalanes con motivo del Día Mundial del Sueño, que se celebró recientemente, desde la "percepción subjetiva", según la cual, un 72% de los catalanes afirma que su calidad de sueño es bastante buena, aplicando el Índice de Calidad del Sueño de Pittsburgh (IQSP). Según el estudio, para el que se ha encuestado a un millar de catalanes, la alteración más frecuente observada ha sido "la eficiencia del sueño", ya que más de un 75% de los encuestados afirmó dormir menos del 65% del tiempo que pasa en la cama, y un 5% incidió en una importante afectación durante el día. Según la doctora Romero, "la eficiencia del sueño mide las horas reales de descanso de las personas y el resultado de este estudio nos dice que descansan unas 6 horas de media, cuando deberían hacerlo 7 horas". Según el IQSP, el 72% de los catalanes tarda media hora en dormirse y duerme una media de seis horas al día, si bien el estudio ha detectado que el 14% de gerundenses en duermen menos de 6. Por provincias, en Barcelona, el 20% de la población duerme más de 7 horas, en la provincia de Girona un 26%, en Tarragona el 17% y en Lleida el 31%.

ra de dormir para "encontrar el colchón que mejor se adapte a su descanso".

LA CIFRA

10 millones

Es la facturación que alcanzó Dormity.com en 2013