Bankia EL PRIMER BANC DE LA NOVA BANCA
Caja Madrid · Bancaja · La Caja de Canarias · Caja de Ávila · Caixa Laietana · Caja Segovia · Caja Rioja
www.bankia.com

## Entrevistem Ricard Creus i Elvi Vila, responsables de Simetrya Home

# “Si dissenyem, fabriquem i venem, el client hi surt guanyant”

“Sant Cugat és un centre de negocis. S’ha creat un nucli d’activitat econòmica molt atractiu”

“En comparació amb uns grans magatzems, podem oferir un 35 o un 40% de descompte en el preu”

**De la taula al llit** Ricard Creus i Elvi Vila són els responsables de l’empresa tèxtil Simetrya Home #JR ARMADÀS

Joan Ramon Armadàs
jr.armadas@premsalocal.com

Després de molts anys d’experiència en el sector tèxtil de la llar, Ricard Creus va crear el passat gener una nova empresa a Sant Cugat. Simetrya Home és un projecte pel qual va necessitar la veu experta en vendes d’Elvi Vila i que ha nascut com una empresa que dissenya, produeix i ven al client final.

**Com definiria Simetrya Home?**
Com un concepte nou d’empresa. Pensem que en el sistema tradicional de venda hi ha massa intermediaris pel mig. Això el que provoca és que el producte arribi al consumidor final a un preu sovint desorbitat. Nosaltres dissenyem, fabriquem i distribuïm, cosa que ens permet tenir un preu molt competitiu.

**El vostre producte és exclusivament material per a la llar, oi?**
Sí, tenim un producte funcional i de qualitat dividit en tres línies: roba de llit, de taula i de bany.

**Per què van triar Simetrya com a nom de la marca?**
Per una banda, és la correspondència exacta de totes les parts d’una figura respecte un centre. Per a nosaltres aquest centre és el client. Per altra banda, la simetria en el món de la llar és constant: quan es prepara un taula, a l’habitació de matrimoni, etc. És un nom que ens va semblar a la vegada musical i adequat pel tipus de producte.

**Un mètode integrat.** L’empresa Simetrya Home recull la tradició tèxtil del Vallès amb la innovació d’un mètode productiu i de venda integrat. Ricard Creus i Elvi Vila han creat un equip de treball que treballa el material de la llar, des del dibuix fins a la venda final a través del seu lloc web *www.simetria.es*. #JR ARMADÀS

**Tenen la seu a Sant Cugat, però el que els diferencia de la resta d’empreses del sector és l’aposta que han fet per Internet?**
La nostra tenda és en línia. El fet de no tenir intermediaris ni una botiga a peu de carrer ens permet estalviar costos i poder-los revertir en el client en forma d’estalvi quan compra en xarxa.

**Quin és el tant per cent d’estalvi que han calculat que té el client?**
En comparació amb uns grans magatzems podem oferir un 35 o un 40% de descompte en el preu. Un joc de llit complet, per exemple, et pot costar 79 euros.

**Per què van triar Sant Cugat?**
Per dos motius. Un és la proximitat. Vivim a Terrassa i a Cerdanyola, i Sant Cugat és un punt mig ideal sense que s’hagi d’entrar a Barcelona. El segon motiu és que Sant Cugat és un centre de negocis. Hi ha moltes empreses ubicades aquí i s’ha creat un nucli d’activitat econòmica molt atractiu.

**S’han plantejat vendre el seu producte a altres botigues?**
No, només venem al client directament a través d’Internet i de delegats comercials. No fan “porta freda” sinó més un boca orella. Ens interessa encadenar les vendes a través de la satisfacció dels clients ja existents.

**Com va el negoci ara que aviat farà un any?**
És costant però estem satisfets perquè les persones que han vist i provat el nostre producte els agrada. El problema és que és un moment en què costa consumir. Malgrat tot, la temporada de tardor-hivern és la millor per al nostre producte.

**Té algun secret el seu producte?**
Per a nosaltres ha de tenir una part funcional evident i també una part estètica. Ni massa extremat ni massa clàssic. Ho definim com a atemporal i elegant.

**Galí i Conesa.** LOCALPRES

## L’Ajuntament i la Cambra junts per la creació empresarial

**COL·LABORACIÓ.** L’Ajuntament de Sant Cugat i la Cambra de Comerç de Terrassa han promogut la creació de 155 noves empreses en el municipi en els darrers tres anys segons fonts de la Cambra.

Durant aquest temps, s’han atès més de 700 emprenedors, fruit d’un acord entre el consistori, l’ens cameral i l’Associació Sant Cugat Empresarial per impulsar i donar suporta la creació de noves empreses, i que també ha possibilitat que una trentena d’elles hagin instal·lat la seva seu a Esade-Creàpolis i al Sant Cugat Trade Center. El president de la Cambra, Marià Galí, i l’alcaldessa, Mercè Conesa, es van reunir a l’Ajuntament la setmana passada estudiar noves mesures per impulsar l’esperit emprenedor, la formació i la internacionalització.

_Redacció

## Market Development treballarà pels mitjans públics

**CONCURS.** L’empresa sant-cugatenca Market Development, dirigida per Mónika Blasco, serà proveïdora dels serveis de personal d’assistència a les visites i invitats de la Corporació Catalana de Mitjans Audiovisuals. Aquest servei inclou hostesses que donen suport als diferents programes de les empreses de la corporació, com TV3 i Catalunya Ràdio, així com la recepció i acompanyament dels grups i personalitats que visiten habitualment les instal·lacions. L’empresa oferirà aquest servei després de ser nomenada adjudicatària del concurs públic convocat per aquesta Corporació Catalana per a un període de quatre anys.

_Redacció

LÁZARO consultors
Tax Law ECONOMISTES I ADVOCATS
Els teus projectes són la nostra motivació
Ens avalen 23 anys d’experiència i més de 70 oficines a tot l’estat
Assessorament fiscal, laboral, comptable, jurídic i patrimonial per a empreses i particulars
Edifici Octàvia
Vallespir, 19, 3a planta. 08173, Sant Cugat del vallès
Tel.: 935 763 929 - Fax: 935 763 927 - info@lazaroconsultors.com
www.lazaroconsultors.com

Assessoria empresarial, fiscal, laboral i jurídica
EL TEU EQUIP
GAPassessors
al teu costat des del primer pas.
Av. Lluís Companys, 29 | Tel. 93 589 72 08 | www.gapassessors.com