

EMPRESSES

Emprenedors Babousch

Sabatilles amb un toc de luxe

Babousch ven en un any 4.000 unitats i ja pensa a crear una cadena de botigues

JORDI TORRENTS
BARCELONA

No ens enganyem. Molts de nosaltres tenim unes sabatilles d'estar per casa que són de vergonya aliena, i que fins i tot amaguem si algú se'ns presenta de sobte. Quatre amigues van decidir que això havia de canviar i es van associar per crear Babousch -ara fa just un any-, amb la intenció d'atorgar dignitat a un producte condemnat a ser una mena d'aneguet lleig del sector del calçat. I dit i fet. Al carrer Santaló de Barcelona hi tenen la seva primera botiga -el seu objectiu és aconseguir crear una cadena i ja busquen locals a Madrid-, on cada vegada que hi entra algú la primera frase que trenca el gel sempre és la mateixa: "Necessito unes sabatilles". I per triar, n'hi ha. Entre models d'home i de dona ja disposen de més de vuitanta referències, que poden anar des d'un *sleepers* de vellut negre fins a unes *manoletines* color caramell i amb un llaç negre, passant per uns mocassins que, sense perdre la funció de sabatilla, ens poden permetre fins i tot sor-

tir amb elles de casa.

Una de les sòcies, Déborah Hap, explica que la idea va sorgir quan va detectar que li "costava molt trobar sabatilles dignes" i que, fins i tot, les acabava comprant fora de Barcelona. El seu objectiu és redescobrir la sabatilla com "un producte quotidià de luxe", ja que actualment és com el germà pobre i "poc cuidat pel sector". Déborah Hap, Palmira Llena i Olga Domènech, tres de les quatre sòcies (l'altra és Silvia Claveria) expliquen que van voler posar fi al tòpic de producte tronat i mostrar al món que en la intimitat de la llar es pot anar còmode sense renunciar a l'elegància. Van recórrer fires i fabricants a la recerca de les millors sabatilles del mercat. Hap detalla: "Només acceptem producte espanyol o algun d' europeu", però també que els costa molt, pel que fa a la crida "perquè algun fabricant vulgui apostar per nosaltres". Amb tot, tenen material de fins a 17 proveïdors i elles mateixes s'encarreguen gairebé de *tunejar* alguns models amb llaços, borles o el que la imaginació els regali.



Palmira Llena, Déborah Hap i Olga Domènech són, juntament amb Silvia Claveria, sòcies a Babousch. JORDI TORRENTS

LA IDEA



Tots fem servir sabatilles, però les sòcies de Babousch van trobar que en el sector del calçat era un producte de segona. Elles, amb el seu toc personal, li volen retornar una imatge de luxe a l'abast de tothom.

Tenen clar també que volen oferir un producte de luxe, però sense desestabilitzar cap economia familiar. Així, tot i tenir un model que arriba als 68 euros, el preu mitjà d'un *Babousch* es

mou entre els 25 i els 30 euros.

En el seu primer any de vida han venut unes 4.000 unitats, tot un èxit tenint en compte que es van llançar a l'aventura amb una inversió mínima i sense un pla d'empresa definit. O això es pensen elles, ja que Llena parla d'un "nínxol de mercat sense explotar per a un producte que tothom utilitza". És o no això una bona conclusió per a un pla amb aspiracions a convertir-se en empresa?

Una altra petita revolució al voltant de la maltractada sabatilla és que no la venen amb una d'aquelles capses que no optarien, precisament, a guanyar cap concurs de disseny. Elles prefeixen oferir un embalatge origi-

nal, amb paper de cel·lofana i una bossa de paper al més pur estil *boutique* exclusiva. Per cert, l'embolcall és extensiu a la mateixa botiga, modelada per la interiorista Asun Antó tot combinant el classicisme de mobles antics amb la modernitat d'un entorn basat en colors blancs, crus i lluminosos.

El seu objectiu és consolidar la botiga actual, però ja pensen a tenir-ne més, amb l'ull posat en un model de franquícies. El servei de venda per internet també l'estan posant en marxa; ja han generat dos llocs de treball i, per damunt de tot, tenen claríssima la seva reivindicació: "Volem que algú fabriqui per a nosaltres".

Ullada a les mesures incentivadores per al 2011

OPINIÓ



David Avilés

El 13 de desembre passat es va aprovar el reial decret 13/2010, d'actuacions en l'àmbit fiscal, laboral i liberalitzadores per fomentar la inversió i la creació d'ocupació. Aquesta norma, a l'estil de les antigues lleis d'acompanyament, preveu tot un seguit de normes en matèria fiscal i

laboral que pretenen dinamitzar l'economia per incidir de forma directa a reforçar la confiança dels diferents operadors econòmics i així poder fomentar la recuperació de l'activitat financera per als anys 2010 i 2011.

Més enllà de les mesures recaptatòries més que incentivadores que inclou el reial decret, com són ara la privatització parcial d'Aena i de l'organisme de loteries i apostes, així com la previsió de la pujada del preu del tabac, la norma es centra en les modificacions en matèria fiscal i laboral que ens afectaran el proper exercici 2011.

Respecte de les mesures

incentivadores incloses, cal destacar en primer lloc l'ampliació del perímetre dels incentius que existeixen per a les empreses de dimensió reduïda.

Fins ara aquestes empreses eren aquelles que tenien un import net de la seva xifra de negocis de 8 milions d'euros, i ara s'estableix un nou llindar per a l'ampliació del règim de les empreses de dimensió reduïda, passant a ésser de 10 milions d'euros. S'amplia la base imposable per a l'aplicació del tipus reduït del 25% de l'impost de societats a 300.000 euros per a aquest tipus d'empreses, arribant

al tipus superreduït del 20% quan la xifra de negocis sigui inferior a 5 milions d'euros.

La segona mesura es caracteritza perquè estableix la llibertat d'amortització per a les inversions noves en l'actiu fix que afectin les activitats econòmiques de les empreses, mesura aquesta que ajudarà a no "castigar" els balanços de les empreses amb períodes curts i calendaris exigents d'amortització, permetent ara més temps per pair el cost de les amortitzacions. També s'elimina el gravamen de la modalitat d'operacions societàries en l'impost de transmissions

patrimonials i actes jurídics documentats pel que fa a les operacions de constitució de societats mercantils, els augments de capitals, les aportacions dels socis i els trasllats a Espanya del domicili social des d'altres territoris diferents de la Unió Europea.

En l'àmbit mercantil s'agilitzen els tràmits de constitució de societats amb un capital social inferior als 30.000 euros i un sistema d'administració simple, establint que el termini de qualificació pel Registre Mercantil sigui només d'1 a 5 dies hàbils, quan a abans tenia un termini de 15 dies, i es

suprimeixen les obligacions de publicitat d'actes societaris en els diaris oficials, per reduir els costos d'aquests tipus de societats.

Per acabar, cal destacar també que es suprimeix l'anomenat recurs cameral, càrrec que fins ara era obligatori per a totes les empreses al·l'èsser inscrites a la Cambra Oficial de Comerç, per la qual cosa a partir de l'1 de gener del 2011 ja es considera voluntària la pertinença a dites cambres.



Professor de dret mercantil de la UB. Soci àrea mercantil d'Oversea Law Practice