

"EL BUEN EMPRENDEDOR NO DEBE DESFALLECER NUNCA"



Becara, una de las primeras empresas europeas dedicadas al diseño, la fabricación y la distribución de muebles y a la producción de artículos de decoración y regalo, nació en 1964 de la mano de quien hoy es su presidenta, Begoña Zunzunegui, y es, desde cualquier punto de vista, una compañía modelo para cualquier nuevo emprendedor.

La empresa surgió de un fracaso. En 1964, con 21 años y tras una estancia de 24 meses en Estados Unidos por motivos profesionales de su marido, Begoña Zunzunegui regresa a España y se instala en Madrid. El aquel momento, su esposo, que tenía un empleo directivo en una importante acería de la familia, ve impotente cómo la compañía sufre una grave serie de reveses que hacen imposible su continuidad. Begoña Zunzunegui recuerda que fue entonces cuando entendió claramente que aquel suceso, que el hundimiento del proyecto empresarial de su suegro, iba a cambiar su vida y que necesitaba, rápidamente, hacer algo. *"¿Y en qué voy a trabajar, si en realidad no estoy preparada para nada específico?"*, se preguntó, y en aquel momento decidió abrir una tienda de regalos que, necesariamente, habría de diferenciarse radicalmente de las tiendas de decoración, *"algunas muy buenas"*, que ya existían en Madrid. *"Todas se centraban en lo mismo y ofrecían los mismos productos, y el caso era que yo no podía poner una tienda igual, así que decidí que lo que tenía que hacer era crear cosas diferentes para esos comercios que ya existían"*.

|| *"El entusiasmo es la base de todo"* afirma habitualmente esta mujer y ella lo sabe bien porque para poner en marcha su negocio, una jovencísima, inexperta y decida Begoña Zunzunegui pidió prestadas 50.000 de las antiguas pesetas (300 euros) a una amiga y abrió su local de trabajo en una antigua cochera de un céntrico barrio de Madrid. Allí consiguió su primera venta: un juego de vasos de cristal portugueses. *"En seguida aprendes, todo se aprende. Yo hacía todas las labores: era la contable, la oficinista y la que, en un antiguo 'Dos caballos', repartía la mercancía por las tardes a las tiendas o a las agencias de viaje. Trabajaba los*



domingos y si alguien quería venir a las nueve de la noche, a las nueve de la noche yo le abría mi pequeño garito... Pero vamos, no es que me gustara, estaba encantada".

Tal y como explica hoy en la página web de su compañía, Begoña Zunzunegui empezó a vender en las más prestigiosas tiendas de España los productos de su gusto, que ella previamente importaba de países como Portugal, Inglaterra o Italia. Con la ingenuidad que da la falta de experiencia (*"estaba llena de fantasías"*), Zunzunegui puso todo su esfuerzo en dar forma a todas aquellas ideas y nuevos objetos que su imaginación iba creando, convenciendo a los fabricantes con su absoluta convicción en lo que quería. *"Mi objetivo en temas de decoración ha sido siempre el conseguir que todos los elementos que se colocan juntos compongan un ambiente armónico. Personalmente doy mucha importancia al equilibrio general. Es básico para conseguir elegancia. Detesto lo estridente"*.

Los años setenta vieron la apertura de la China de Mao al mundo y, desde un principio, Begoña Zunzunegui quiso posicionarse en aquella parte del mundo e inició una etapa imparable de viajes que la llevó a buscar por todo el extremo oriente a los mejores fabricantes para sus colecciones de artículos de decoración y de muebles. Para entrar en China, Zunzunegui consiguió, en la recién inaugurada oficina comercial de China en Madrid, un visado difícilísimo de obtener en aquellos momentos. Un visado que sólo permitía una estancia de tres días, lo que suponía un periodo de tiempo excesivamente corto para una empresaria novata en un mercado de tan opaco funcionamiento como era el chino. *"Bueno, ahora, ¿qué hago yo? Después de quince horas de vuelo... ¿qué hago yo en este pueblo, si no conozco a nadie?"*, se preguntó la empresarial bilbaína. *"Me duché, me puse mi mejor traje, y me fui al centro comercial más importante de la ciudad. Allí había muchas tiendas de antigüedades. Y fui a la mejor tienda, me senté y dije: pues mire, yo estoy en Hong Kong de milagro... y no sé qué voy a hacer, porque lo que tengo que hacer es esto, y no sé cómo hacerlo"*. De este modo tan sencillo se iniciaba una fructífera relación que convertiría a Begoña Zunzunegui en el primer empresario español que en esa época conseguía entablar negocios con el país comunista.

Inmediatamente después, Becara comenzó a fabricar en Japón, Tailandia, Corea, Filipinas, Hong Kong o la India. Como consecuencia de este proceso de expansión, la empresa amplió de un modo muy importante su oferta de productos lo que exigió una transformación en la forma de vender a sus clientes. Ya no bastaba con la expo-





sición de la calle Lope de Vega y Becara adquiría unos nuevos pabellones industriales mientras alentaba como miembro fundador las primeras Ferias del Mueble y el Regalo en España como Regalofama (1976), la Feria Internacional del Mueble de Valencia (1979) y, mas adelante, Habitat (1985) e Intergift (1989).



Paralelamente, y con cuatro hijos pequeños bajo su responsabilidad, esta mujer irreductible y permanentemente inquieta que nunca olvida que *"cada día la vida te enseña y te sorprende"* decide, junto a sus hermanas Amalia y Carmen, experimentar, diversificarse y entrar en el mundo de la moda, otra de sus grandes pasiones. Así, en 1970 abre una tienda dedicada a este sector llamada "Tres Zetas". El éxito de la propuesta les llevaría a inaugurar pocos meses después más establecimientos, estos ya especializados en la comercialización en exclusiva de diferentes marcas: primero para casas como Cacharel, Dunhill y Hermès; más tarde, para otras firmas como Fendy, Kenzo, Giorgio Armani o Bulgari. Tiendas de prestigio todas ellas que convirtieron la calle Ortega y Gasset de Madrid y sus alrededores en el epicentro comercial de la moda en la capital española.



La década de los ochenta del pasado siglo significó la proyección internacional de Becara, asistiendo a las mejores ferias del sector: "Maison et Objet" en París, "Ambiente y Tendence" en Frankfurt, "Abitare il tempo" en Verona, Moscú, Milán, lugares en donde la empresa ha cosechado premios y distinciones de los que Begoña Zunzunegui se siente especialmente orgullosa.

Por su tradición, por su larga permanencia en el mercado, por su capacidad para determinar las futuras tendencias del sector y, sobre todo, por sus recursos para concentrar en sus locales lo mejor de la decoración y el diseño internacional, Becara ha creado un estilo muy particular que se ha convertido en un modelo para otras muchas firmas que intentan seguir su estela. *"Indudablemente hay más competencia"*, afirma Begoña Zunzunegui, *"pero cuando todos te copian eres el líder. Para contrarrestar esto*



hay que ir un poco por delante de los demás, conocer muy bien el mercado y tener una mente muy abierta a las nuevas tendencias". A finales de los años noventa, las naves del almacén que Becara había levantado en Pinto (Madrid) se quedaron pequeñas y la empresa emprendió una radical ampliación y modernización de sus instalaciones (oficinas, fábrica, talleres y exposición), unificando todas sus áreas en una de las zonas industriales más prósperas de Madrid, en Valdemoro. La fábrica de Becara tiene una superficie de 22.000 metros cuadrados en donde están todos estos talleres, almacenes y departamentos. La mercancía se almacena en cuatro alturas y el "picking" se realiza por máquinas de última generación y con personal especializado, utilizando sistemas de radio frecuencia que controlan en tiempo real el stock.

A su vez, el grupo Becara ha seguido creciendo con una nueva tienda en Madrid que mostraba el concepto de decoración al público, con una línea de muebles antiguos agrupados en "Antique and Teak", con un nuevo "show room" de 2.000 metros cuadrados y con un departamento de "Contract" para instalaciones industriales y de hostelería.

Recientemente, Becara ha abierto fábricas y oficinas en Beijing, Delhi y Yakarta y, paralelamente, ha inaugurado las primeras tiendas con su marca fuera de la capital de España: Becara Estambul, Becara Alicante y Becara Milán.

En la actualidad, Begoña Zunzunegui trabaja en la empresa junto con sus cuatro hijos, Amalia, Barbara, Johny y Pablo, y cuando se le pregunta cuáles son los consejos básicos que daría a cualquier nuevo emprendedor, indefectiblemente, siempre responde lo mismo: *"Organiza bien tu tiempo, reinvierte en la empresa y controla los gastos. No hay más secreto"*.

