

"BENETAKO EKINTZAILEAK EZ DU INOIZ ETSI BEHAR"



Becara, altzarien diseinu, fabrikazio eta banaketan eta dekorazio- eta opari-artikuluen produkzioan jarduten den Europako lehen enpresetari-ko bat, 1964an sortu zen egun lehendakari duen Begoña Zunzuneguien eskutik eta, edozein ikuspegitik, ekintzaile berrientzat konpainia-eredua da.

Enpresa-porrot baten ondorioz sortu zen. 1964an, 21 urterekin eta 24 hilabetez Estatu Batuetan egon ondoren bere senarraren lana zela-eta, Begoña Zunzunegui Espainiara itzuli eta Madrilen kokatu zen. Momentu hartan, bere senarrak, familiaren altzairu-fabrika garrantzitsuan zuzendaritza-kargua zuenak, ikusi zuen konpainiak martxan jarraitzea ezinezkoa egiten zuten hainbat egoera gertatzen ari zela eta ezer ezin zuela egin hori eragozteko. Begoña Zunzunegui gogoratzen du orduan ulertu zuela gertakari hark, bere aitagarren-aren enpresa-proiektua hondoratzeak, bere bizitza aldatuko zuela eta zerbait egin behar zuela, azkar. *"Eta zertan lan egingo dut, ez nago berariazko ezertarako prestatua?"*, bere buruari galdetu zion eta opari-denda bat irekitzea erabaki zuen, Madrilen zeuden dekorazio-denden guztiz desberdina izan behar zuena, *"hazietako batzuk oso onak"* izan arren. *"Guztiek garrantzia gauza berei ematen zieten eta produktu berdinak eskaintzen zituzten, eta gauza zen nik ezin nuela horrelako denda bat jarri, beraz, egin beharrekoa bazeuden denda horietarako gauza desberdinak sortzea zela erabaki nuen"*.

|| Gogo da guztiaren oinarri" baieztatu ohi du emakume honek eta berak ondo daki, bere negozioa abian jartzeko, oso gaztea, esperientziarik gabea eta ausarta zen Begoña Zunzunegui lagun bati lehengo 50.000 pezeta (300 euro) eskatu eta bere lan-lokala Madrilgo hiriguneko garaje zahar batean ireki baitzuen. Han lortu zuen bere lehen salmenta: Portugalgo kristalezko baso-joko bat. *"Segituan ikasten da, gauza guztietatik ikasten da. Nik egiten nituen lan guztiak: ni nintzen kontularia, bulegaria eta arratsaldetan "Dos caballos" zahar*

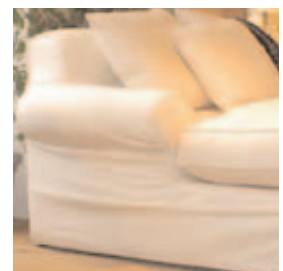


batean salgaiak dendetan edo bidaia-agentzietan banatzen zituena. Igandeetan lan egiten nuen eta norbaitek gaueko bederatzietan etorri nahi bazuen, gaueko bederatzietan nire txokoa irekitzen nion... Baina beno, gustatzen zitzaidan; are gehiago, poz-pozik nengoen".

Egun bere konpainiaren webgunean azaltzen duen moduan, Begoña Zunzunegui bere gustuko produktuak Espainiako dendarik entzutetsuenetan saltzen hasi zen, aurrez berak Portugal, Ingalaterra edo Italia bezalako herrialdeetatik inportatzen zituenak. Esperientzia faltak ematen duen bakuntasunarekin (*"fantasiaz beteta nengoen"*), Zunzunegui bere ahalegin guztia bere irudimenak sortzen zituen ideia eta objektu berri haiei guztiei forma emateko erabili zuen, fabrikatzaileak nahi zuenaren inguruko bere segurtasunarekin konbentzitu. *"Dekorazio-gaietako nire helburua, beti, elkarren aldamenean jartzen diren elementu guztiek giro harmonikoa osatzea izan da. Nik oreka orokorrari garrantzia ematen diot; dotoretasuna lortzeko funtsezkoa da. Deigarriega dena gorroto dut".*

1 970eko hamarkadan Maoren Txina mundura zabaldu zen eta, hasieratik, Begoña Zunzunegui munduaren alde hartan kokatu nahi izan zuen eta dekorazio-artikulu eta altzarien bere bildumetarako fabrikatzaile onenak Ekialde Urrun guztian zehar bilatzera eraman zuen bidaia-aldi geldiezina hasi zuen. Zunzunegui, garai hartan zaila zen arren, ireki berria zen Txinaren Madrilgo bulego komertzialean herrialdean sartu ahal izateko bisa lortu zuen. Bisa horrek hiru eguneko egonaldia egiteko aukera bakarrik ematen zion eta enpresari hasiberri batentzat epe laburregia zen hain opakoa zen merkatuan sartzeko. *"Beno, eta orain, zer egingo dut? Hamabost orduko hegaldia-ren ondoren... zer egingo dut herri honetan? ez dut inor ezagutzen"* esan zion bere buruari Bilboko enpresariak. *"Dutxatu, nire janzkirik dotoreena jantzi eta hiriko merkataritza-gunerik garrantzitsuenera joan nintzen. Han antzinako gauzen denda asko zeuden. Eta dendarik onenera joan, eseri eta esan nuen: begira, kostata etorri naiz Hong Kongera... eta ez dakit zer egingo dudana, hau baita egin behar dudana eta ez baitakit nola egin"*. Horrela hasi zuen Begoña Zunzunegui garai hartan herrialde komunistarekin negoziotan hasia lortu zuen lehen enpresari espainiarra bihurtuko zuen harreman emankorra.

Berehala, Becara Japon, Tailandia, Korea, Filipinak, Hong Kong eta Indian fabrikatzen hasi zen. Hedapen-prozesu horren ondorioz, enpresak nabarmen handitu zuen bere produktu-eskaintza eta bere bezeroei saltzeko modua aldatu behar izan zuen. Jada ez zen nahikoa Lope de Vega kaleko erakusketa eta Becarak industria-





pabilioi berriak erosi zituen, fundatzaile gisa Regalofama (1976), Altzarien Valentziako Nazioarteko Azoka (1979) eta, aurrerago, Habitat (1985) eta Intergift (1989) bezalako Espainiako lehen altzari- eta opari-azokak bultzatzen zituen bitartean.

Horrek batera, eta ardurapean zituen lau seme-alaba txiki bere ardurapean zituela, *"bizitzaren egun bakoitzak zerbait erakusten dizula eta harritu egiten zaituela"* inoiz ahaztu ez duen emakume menderaezin eta geldiezin horrek, bere ahizpa Amalia eta Carmenekin batera, espermentatu, dibertsifikatu eta modaren munduan sartzea erabaki zuen, bere beste grina handietariko bat baitzen. Horrela bada, 1970ean sektore horretan jarduten zen denda bat ireki zuen, "Tres zetas". Proposamenaren arrakastak hilabete gutxi batzuen ondoren denda gehiago irekitzera eraman zituen; horiek marka desberdinak eskusiban komertzializatzean espezializatu ziren: lehenengo Cacharel, Dunhill eta Hermès bezalako etxeak; ondoren, Fendy, Kenzo, Giorgio Armani edo Bulgari bezalako beste merkataritza-izenak. Ospe handiko denda horiek guztiek Madrilgo Ortega y Gasset kalea eta horren inguruak Espainiako hiriburuko modaren merkataritza-epizentro bihurtu zituzten.

1 980ko hamarkadak Becararen nazioarteko jaurtiketa suposatu zuen, sektoreko azokarik onenetan parte hartu baitzuten: "Maison et Objet" Parisen, "Ambiente y Tendence" Frankfurtan, "Abitare il tempo" Veronan, Moskun, Milanen. Enpresak sariak jaso zituen eta Begoña Zunzunegui bereziki harro dago horietaz.

Bere tradizioagatik, merkatuan luze irauteagatik, sektoreko etorkizuneko joerak zehazteko gaitasunagatik eta, batez ere, bere lokaletan nazioarteko dekorazio eta diseinuko hoberena kontzentratzeko gaitasunagatik, Becarak bere arrastoa jarraitu nahi duten beste merkataritza-izen askorentzat eredu bihurtu den estilo oso berezia sortu du. *"Ez dago zalantzarik orain lehia handiagoa dagoenaz"*, baieztatu du Begoña Zunzunegui, *"baina guztiek zuk egindakoa kopiatzen dutenean lehena zu zara. Horri*



aurre egiteko gainerakoak baino pixka bat aurrerago ibili beharra dago, merkatua oso ondo ezagutu eta joera berriak hartzeko prest egon behar da". 1990eko hamarkadaren amaieran, Becarak Pintosen (Madril) altxa zituen biltegi pabilioiak txiki geratu ziren eta enpresak bere instalazioen (bulegoak, fabrika, lantegiak eta erakusketa) erabateko zabaltzea eta modernizazioa hasi zuen, bere alor guztiak Madrilgo industrialde arrakastatsuenetariko batean bateratuz, Valdemoron. Becararen fabrikak 22.000 metro koadroko azalera du eta bertan daude lantegi, biltegi eta sail guztiak. Salgaiak lau altueratan biltegitratzen dira eta pickinga azken belaunaldiko makinekin egiten dute langile espezializatuek, izakinak denbora errealean kontrolatzen dituzten irrati-frekuentziako sistemak erabiliz.

Halaber, Becara taldeak ez zion hazteari utzi: Madrilen, dekorazio-kontzeptua publiko-ari azaltzen dion denda berria ireki, "Antique and Teak" alorrean bildutako antzinako altzarien lerroa jaurti, 2.000 metro koadroko show room berria zabaldu eta industria-eta ostalaritza-instalazioetarako "Contract" sail berria sortu du.

Berriki, Becarak Beijing, Delhi eta Jakartan fabrikak eta bulegoak ireki ditu eta, horrekin batera, bere markako Espainiatik kanpoko lehen dendak zabaldu ditu: Becara Istanbul, Becara Alacant eta Becara Milan.

Egun, Begoña Zunzunegui enpresan lan egiten du bere lau seme-alabekin batera (Amalia, Barbara, Johny eta Pable) eta edozein ekintzaile berriri aholkuak emateko eskatzen zaionean beti gauza bera erantzuten du: *"Ondo antolatu zure denbora, enpresan berriz inbertitu eta gastuak kontrolatu. Ez dago beste sekreturik"*.

