

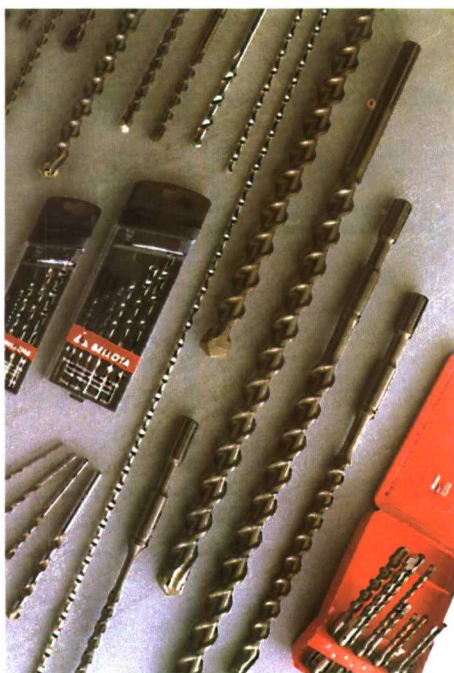
HA CUMPLIDO 90 AÑOS Y ESTÁ MÁS JOVEN QUE NUNCA. BELLOTA, EMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE HERRAMIENTA MANUAL Y RECAMBIO AGRÍCOLA, PERTENECE A LA CORPORACIÓN PATRICIO ECHEVERRÍA, S.A. CUENTA CON UNA PLANTILLA SUPERIOR A LAS 700 PERSONAS REPARTIDAS ENTRE SUS TRES FACTORÍAS EN ESPAÑA, A LAS QUE SE UNEN LAS DE DINAMARCA, MÉXICO, COLOMBIA, VENEZUELA Y BRASIL. PARA ESTE AÑO ESPERA SUPERAR LOS 12 000 MILLONES DE PESETAS EN VENTAS, GRACIAS A LAS NUMEROSAS EXPORTACIONES QUE REALIZA A 87 PAÍSES.

BELL 90 AÑOS DE

ESTRUCTURA EMPRESARIAL



Enrique Mir, director de Marketing



■ VENTAS

El 50% se deriva del sector agrícola, si bien participa de otros mercados como el industrial, automovilístico o sector verde. Su presencia en el sector automoción “venía motivada por nuestras actividades de producción de aceros especiales y de forja por estampación”, explica Enrique Mir, director de Marketing de la Corporación Patricio Echeverría. Ambas tareas fueron aportadas al grupo siderúrgico GSB, donde participan con un 20%. “Es un sector muy competitivo, que obliga a inversiones y mejoras permanentes”, añade Mir.

Más tarde, una vez culminado el

catálogo de herramientas agrícolas, Bellota se introdujo en el mundo de la jardinería para ofrecer una gama completa para todas sus aplicaciones que comprende “poda, en sus distintas variantes, así como herramientas de jardín”.

En su afán por “cubrir y aprovechar todas las oportunidades del mercado, tanto de la herramienta como del recambio”, cuenta con un equipo especializado por líneas de producto. Ese esfuerzo comercial y de marketing, sobre una oferta cada vez mayor, tiene como respuesta cifras muy positivas. “Nuestras ventas tanto de herramientas como de recambios han ido incrementándose año tras año”.

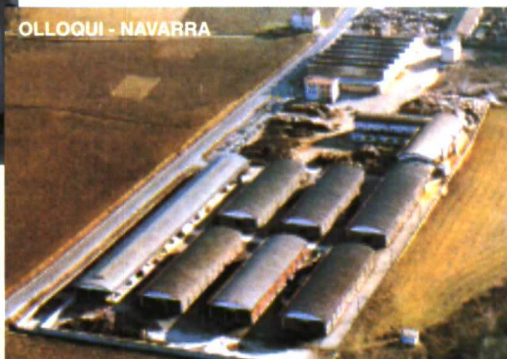
BELLOTA: VITALIDAD

La ministra visitó el stand de BELLOTA en FIMA y saludó al director general, José María Echevarría



FABRICACIÓN

En España se producen tanto herramientas como recambios agrícolas, siendo el único país con factorías para ambos casos. Fuera de nuestro país, en Dinamarca fabrica únicamente recambios agrícolas, mientras en México, Colombia, Venezuela y Brasil se realizan herramientas y limas.



EXPORTACIONES

Un dato que revela las posibilidades de Bellota es el número de países interesados en sus productos. 87 destinos internacionales obligan, en palabras de Enrique Mir, a una adaptación a los mercados y a una flexibilidad dentro de una estrategia de globalización. *“Las sinergias son evidentes y ayudan una vez conseguida la penetración en el mercado”.*



DISTRIBUCIÓN

Bellota busca nuevas fórmulas para una mejor adaptación a las necesidades y cambios motivados por los nuevos tiempos. Se presentan en grandes superficies, ferreterías o almacenes agrícolas y mantendrán estos canales. *“Hay dos características claras: la mayor especialización en la distribución y la creación de agrupaciones dentro de cada canal”.*



DESARROLLO DE LA EMPRESA

- 1908:** Patricio Echevarría funda la empresa. Comienza con la fabricación de herramienta agrícola. Posteriormente, amplía la producción a la herramienta de construcción. Paralelamente, se desarrolla la fabricación de recambio agrícola
- 1931:** Inicio de la fabricación de aceros especiales
- 1959:** Comienza la actividad de forja por estampación para la industria del automóvil
- 1978:** Se crea Bellota Venezuela y comienzan a fabricarse herramientas
- 1987:** Se crea Bellota Colombia y comienzan a fabricarse limas
- 1992:** Se constituye la Corporación Patricio Echevarría
- 1993:** Se constituye GSB (Grupo Siderúrgico Vasco) al que se aportan las actividades de producción de aceros especiales y forja por estampación, participando con el 20%
- 1994:** Se crea Bellota Méjico y comienza la fabricación de limas
- 1995:** Adquisición de la empresa danesa fabricante de recambio agrícola Solbjerg Staalva-refabrik A/S
- 1996:** Ampliación de las fábricas de Colombia y Méjico
- 1998:** Nueva ampliación de la fábrica de Colombia y compra en Brasil de la empresa fabricante Viat Ferramentas LTDA. 🔥