

**Eduardo Urrestarazu** Director Comercial y de Marketing de Bellota Agrisolutions

## “Bellota escucha al agricultor para desarrollar soluciones que respondan a sus necesidades”

Integrada en la Corporación Patricio Echeverría, Bellota Agrisolutions es una compañía especializada en la fabricación de componentes y recambios para maquinaria agrícola. Para conocer la realidad de una empresa con más de 100 años de historia a sus espaldas, hablamos con su Director Comercial y de Marketing, Eduardo Urrestarazu.

### ¿Cuáles son los orígenes de Bellota Agrisolutions?

La historia de Bellota se remonta a 1908, cuando Patricio Echeverría puso en marcha una iniciativa empresarial que se convirtió en una referencia del desarrollo industrial de la España de la posguerra y, sobre todo, en el campo de la mecanización de la agricultura. Tras un proceso de diversificación que la llevó a trabajar para sectores como la fabricación de acero o la automoción, a finales de los años 70 Bellota comenzó su proceso de internacionalización, pero fue en la década de los 90 cuando una reestructuración estratégica centró de nuevo a la compañía en la fabricación de componentes para maquinaria agrícola y herramientas, un sector en el que es uno de los líderes a nivel mundial.

### ¿Cuál es la foto actual de la empresa?

El grupo cuenta con 1.900 trabajadores, 500 de los cuales forman parte de Bellota Agrisolutions.

La división agrícola dispone de seis plantas de producción y oficinas comerciales que les permiten llegar a más de 80 países.

### ¿Qué elementos diferencian a Bellota Agrisolutions de sus competidores?

Hay varios aspectos que nos definen, comenzando por nuestra visión global y nuestra presencia en prácticamente todo el mundo. Ese carácter global nos enriquece, puesto que nos permite ver que la agricultura no es igual en todos los países y nos permite configurar una oferta adecuada para cada zona, adaptada a los requerimientos del agricultor y con todo el poder innovador del grupo. Y ese enriquecimiento a partir del conocimiento es



el que nos ha facilitado convertirnos en un referente en muchos países. Un buen ejemplo de ellos sería Rusia, donde en pocos años hemos logrado liderar el mercado; allí, el 50% de los fabricantes de maquinaria emplean productos Bellota.

### ¿Cuál es la oferta de la compañía?

La oferta es amplísima y consta de cerca de 13.000 referencias que podemos clasificar en componentes para la preparación del suelo y para la siembra, además de una división de reciente creación y que está creciendo mucho que es la dedicada a la cosecha de caña de azúcar. Aunque el destinatario final de los productos es el agricultor, los canales que empleamos para llegar hasta él son dos: los fabricantes que incorporan nuestros componentes en su maquinaria, por un lado, y los distribuidores mayoristas de repuestos, por otro.

### ¿La innovación de Bellota corre al mismo ritmo que los cambios en el campo?

Eso es lo que pretendemos. De hecho, mantene-

## Novedades en FIMA

Bellota Agrisolutions presenta estos días en la Feria Zaragoza sus últimas novedades para grada, sembradora, cultivadora y arado. De entre todos los productos que la compañía muestra en FIMA (Pabellón 3 E-F 11-18) destaca la presencia de VT REX, una gama de discos de gran éxito en Estados Unidos para la labor vertical o “Vertical Tillage” que se caracteriza por una geometría y un filo especial para cortar el residuo perfectamente. Además, también estará presente el disco inPHInium, dado que es el disco de mayor duración sin roturas del mercado.

mos un contacto directo con los agricultores para escuchar sus necesidades y para recoger el feedback que generan en ellos nuestros productos. En los últimos años el campo ha cambiado mucho y requiere productos de mayor duración, nuevos materiales (fuimos pioneros en el acero al boro), discos de más precisión y capacidad de corte para suelos más duros a causa del residuo... Ahí es donde entra en juego todo el potencial innovador de Bellota y toda la experiencia acumulada en estos años.

