

SOO-CHUL PARK,*Presidente y Director Operativo (COO) de Kioti Tractor*

“No solo fabricamos tractores, también sus elementos clave”

Kioti quiere seguir creciendo. Su Presidente, Soo-Chul Park, desvela en esta entrevista en exclusiva que la compañía coreana extenderá su oferta de tractores hasta los 130 CV, manteniendo el control absoluto del proceso productivo, al ser también fabricantes de sus principales elementos, como el motor, la transmisión o los componentes hidráulicos.

más de 65 años de vida con nuestro negocio enfocado a la fabricación de maquinaria agrícola. En 1968 llegó el primer tractor y, desde entonces, hemos seguido extendiendo la presencia de la marca. Hoy en día, no solo fabricamos nuestros tractores, sino también sus elementos clave, como los motores, transmisiones o componentes hidráulicos.

ÁNGEL PÉREZ
ZARAGOZA

¿Puede explicar los objetivos de la compañía en el mercado global?

El grupo nace en Corea del Sur en 1947, es decir, tenemos

¿Qué volumen de ventas alcanzan y cuáles son sus canales de distribución

Nuestras ventas en el último año alcanzaron los 510

millones de dólares. Nuestros productos son capaces de responder a muy diferentes necesidades agrícolas que demandan cualquier tipo de tractor hasta 100 CV. Tenemos más de un centenar de modelos para todas las aplicaciones en cualquier continente. Disponemos de 70 importadores en todo el mundo (en España es Catron Internacional) y distribuidores oficiales en muchos países. Además, tenemos filiales en Estados Unidos, Europa (Holanda) y China.



Soo-Chul Park visitó FIMA junto al responsable de exportación, J.S. Kim.

¿Tienen algún plan de expansión para Sudamérica?

Sí, desde luego. En estos momentos, estamos buscando un terreno para instalar la fábrica y algunos socios para trabajar juntos. Tenemos varios candidatos para desarrollar acuerdos y poder producir para aquella región, principalmente para Brasil y Argentina.

En Europa, ¿prevén alguna ampliación de instalaciones?

Tenemos un centro de servicio en Holanda, junto a una compañía local.

“El año próximo presentaremos tractores para cultivos especiales y en 2017 esperamos ofrecer modelos de 130 CV”

¿Tiene algún plan para extender la gama de producto, con modelos de mayor potencia?

Queremos consolidarnos como una marca capaz de ofrecer soluciones totales para la agricultura. De acuerdo con ello, para 2017 esperamos ofrecer tractores de 130 CV. Ya el próximo año

presentaremos tractores para cultivos especiales (hortícolas) y otros modelos de baja potencia para aplicaciones muy específicas, que están siendo exitosos en Estados Unidos y que llegarán a los mercados europeos.

¿Qué impresión se llevaron del mercado español tras su paso por FIMA?

Sabemos las dificultades que viene atravesando el país en general desde hace algunos años. Pero esperamos que este año el mercado se recupere. Los últimos meses de 2013 y el arranque de 2014 han cambiado la tendencia y se reflejan datos positivos. De hecho, hemos podido leer en el diario de la feria que España es el mercado agrícola europeo que mejores perspectivas ofrece para los próximos meses.

¿Creen que su oferta actual de producto se adecúa a las necesidades de la agricultura española?

Sabemos que el 70% del mercado español lo constituyen tractores con potencias por en-

Un grupo con varias sociedades especializadas

Kioti Tractor es el nombre comercial para los tractores Daedong en América del Norte y Europa. La sede de la compañía está en Daegu (Corea del Sur), donde cuentan con 800 empleados. Fundada en 1947, la producción del primer tractor esperó hasta 1968. En 1993, se expandió en Estados Unidos con Daedong-EEUU, con sede en Wendell, Carolina del Norte, y estableció la marca Kioti Tractor.

Daedong produce tractores, cosechadoras, trasplantadoras de arroz, vehículos multiusos ATV e implementos, así como motores –utilizados en agricultura y otros sectores–, transmisiones. El grupo incluye otras sociedades especializadas: Daedong Metals (fundición de piezas para maquinaria agrícola y automóviles; Daedong Gear (engranajes para máquinas agrícolas e industriales, herramientas, embarcaciones, equipos especiales, etc); Hankuk Chain Industrial (cadenas para transportadores, montacargas, etc); y Daedong Training Center (formación de distribuidores, usuarios finales y empleados).

Más de una década en España

Los tractores Kioti están presentes en el mercado español desde hace más de una década. En 2002 comenzó la relación comercial de la compañía coreana con el importador, Catron Internacional, que en este periodo ha conseguido introducir más de 2 000 unidades. Durante su visita a Zaragoza –y también durante la entrevista– los directivos de Kioti estuvieron acompañados por Ángel Cano, gerente de la empresa importadora, que se mostró ilusionado con los nuevos productos que irán llegando en los próximos meses, que le permitirán competir en más segmentos de mercado. Para ellos, la próxima ampliación del catálogo con modelos específicos dirigidos a cultivos especiales, supone un acicate por las características de la agricultura española y mediterránea. Se abrirán nuevas oportunidades para Catron Internacional y Kioti en España.



Ángel Cano, Gerente de Catron Internacional.



J.S. Kim y Soo-Chul Park, durante la entrevista realizada en Feria de Zaragoza.



cima de los 100 CV y nosotros, por ahora, no tenemos producto para ese segmento mayoritario. Pero, como comentaba anteriormente, confiamos reforzar nuestra presencia en el mercado y abrir nuevas posibilidades de negocio.

También quiero recordar el lanzamiento de la gama NX, RX y PX, con motores Tier IIIB para el segmento de 50 a 100 CV. Estamos consiguiendo ofrecer una nueva imagen de la marca y ser más competitivos para buscar una posición de liderazgo en los mercados. Es un producto económico, de buena calidad, fácil de manejar y con un buen precio, muy apropiado para el mercado español. En FIMA estuvieron expuestos algunos modelos en el stand de Catron Internacional y ya se están introduciendo las primeras unidades. Estos nuevos modelos nos permitirán luchar mejor en el mercado y estoy seguro de que aumentaremos la penetración en España de la marca Kioti.

Lanzaremos también la gama TT200, para cultivos hortícolas, con tres modelos con motores desde 42 y a 55 CV, económicos y de bajo consumo, que tendrán muy buena aceptación en los mercados europeos.

A nivel global, ¿cuáles son los aspectos en los que inciden para diferenciarse de sus competidores, que suelen ser grandes multinacionales?

Nuestro principal aspecto diferenciador es, básicamente, la característica del producto. Nosotros fabricamos el motor Tier 4 más suave y eficiente del mercado. Hemos realizado tests comparativos con diferentes tractores de la competencia, y nuestros motores entregan mejor la potencia, son más silenciosos, muy eficientes y con reducidos niveles de consumo.

Poder tener el control de los elementos esenciales, durante la fabricación de nuestros tractores, constituye un valor añadido para asegurar en todo momento la máxima calidad con unos costes ajustados. También estamos preparados para introducir todo tipo de prestaciones eléctricas y situarnos a la vanguardia, porque, como todos saben, Corea es 'número 1' en soluciones tecnológicas de primer nivel. También estamos muy mentalizados en ofrecer el mejor diseño en nuestros productos; para ello nos gusta escuchar las opiniones de los agricultores para poder responder a sus peticiones y ofrecer productos valiosos: buen precio, prestaciones y diseño. ■