



OVER 3.8KM²

10 billion RMB

30,000 units /Year

GOLDEN DRAGON desembarca en España

El gigante chino que promete entregas en seis meses y busca alianzas locales

Con una capacidad de producción de 40.000 unidades anuales y el respaldo de ser el segundo fabricante de autobuses en China, Golden Dragon inicia su expansión en España. La marca apuesta por la agilidad logística y la colaboración con carroceros nacionales como Castrosua o UNVI para conquistar a los operadores españoles.

En un momento donde la industria del transporte en Europa se enfrenta a cuellos de botella y plazos de entrega que superan el año, Xiamen Golden Dragon Bus ha decidido mover ficha en el mercado ibérico. La marca, 100% de propiedad estatal y fundada en 1992, no solo llega con vehículos terminados, sino con una filosofía de cooperación técnica que busca transformar la oferta actual.



UNA OPORTUNIDAD NACIDA DE LA NECESIDAD

Para Ying Libin, responsable de International Trading Co. de Golden Dragon, el contexto actual en España es idóneo para su entrada. "Existe una oportunidad en el mercado español debido a la limitada capacidad y los largos tiempos de entrega de los carroceros europeos", explica Libin, señalando que la calidad y el diseño de los autobuses chinos han mejorado significativamente hasta ganar la aceptación del operador local.

La principal baza de la marca frente a la competencia europea es la velocidad. Mientras el mercado sufre retrasos, Ying Libin asegura que pueden entregar un autobús eléctrico en un tiempo récord: "El plazo normal desde el pago hasta la recepción es de aproximadamente 6 meses", lo que desglosa en unos cuatro meses de producción y cerca de 50 días de transporte marítimo.

TECNOLOGÍA CONOCIDA: EL CORAZÓN DE IVECO Y BATERÍAS CATL

Uno de los puntos que más confianza genera en el empresario español es la procedencia de sus componentes. Golden Dragon destaca por utilizar cadenas cinemáticas de primer nivel mundial. En el segmento diésel, apuestan por motores FPT (Fiat Powertrain), los mismos que utiliza Iveco.

"Somos el segundo mayor usuario mundial de estos motores FPT, después de Iveco, habiendo integrado más de 3.800 unidades", subrayan desde la marca. Para sus soluciones de electromovilidad, la firma confía en el gigante CATL, el mayor proveedor de baterías del mundo, asegurando así la fiabilidad de sus sistemas de almacenamiento de energía.

COLABORACIÓN CON CARROCEROS: EL MODELO "SPANISH FRIENDLY"

A diferencia de otras marcas que apuestan exclusivamente por el vehículo completo (CBU), Golden Dragon muestra una gran apertura para colaborar con la industria nacional. La marca está interesada en suministrar chasis para ser carrozados por firmas españolas líderes como Castrosua o UNVI, especialmente en el segmento urbano, donde ya existen precedentes de fabricantes chinos colaborando con la industria de Santiago de Compostela.

"No buscamos solo ventas directas, sino establecer acuerdos con distribuidores y socios locales para un modelo de negocio mutuamente beneficioso", afirma el equipo de ventas europeo de la marca.

GAMA COMPLETA Y TOUR DE PRESENTACIÓN

La oferta de Golden Dragon con certificación europea WVTA es extensa y cubre todas las necesidades del operador:

- Urbanos: Modelos eléctricos y diésel desde los 9,5 metros hasta los 18 metros articulados.
- Interurbanos y Autocares: Destaca la serie TRIUMPH, su éxito de ventas disponible en versiones Diésel, GNC y Eléctrico.
- Lujo y Larga Distancia: El nuevo modelo GC15, un autocar eléctrico de tres ejes y 15 metros diseñado para el segmento premium.

El primer hito físico de esta llegada será un autocar diésel de la serie Triumph, que ya ha sido fabricado y cuya llegada a España está prevista para este mes de junio. Esta unidad servirá como punta de lanza para un tour de mercado por todo el país, permitiendo que los empresarios comprueben la ergonomía, acabados y rendimiento del vehículo.

BUSCANDO EL SOCIO ESTRATÉGICO

Actualmente, la marca centra sus esfuerzos en encontrar un distribuidor oficial, preferiblemente con base en Madrid, que cuente con la infraestructura necesaria para liderar la postventa y representar los valores de fiabilidad de la firma en todo el territorio nacional. ■

Contacto para empresas interesadas en la distribución: Los responsables de la marca están disponibles para atender propuestas de colaboración y distribución: · Ying Libin (International Trading Co.): ying@goldendragonbus.com | Tel: (0086) 18965855935 / · Nino (Qiu Guoyang) (European Sales Department): www.goldendragonbus.com

