

Press Release

“El 2023 será un año estratégico para el mercado de V.O industrial” analiza Roberto Anelli, director de Medium & Heavy Line & Pre-Owned IVECO España

El director de Medium & Heavy Line & Pre-Owned IVECO España analiza la situación en España del mercado de vehículos industriales seminuevos del 2022 y adelanta las previsiones para el próximo año.

El vehículo IVECO S-WAY entrará en la oferta de vehículos de ocasión de la marca el próximo año.

Madrid, 14 de diciembre 2022

La demanda de vehículos industriales seminuevos en todo el mundo ha experimentado un rápido crecimiento este año. La razón principal que ha provocado este aumento ha sido, entre otros, los faltantes de componentes que ha afectado a diversos sectores, entre ellos, al de la automoción y con ello ha provocado la ralentización de la producción de vehículos nuevos.

Así lo señala **Roberto Anelli, director Medium & Heavy Line & Pre-Owned IVECO España** quien subraya que la situación en 2022 de este segmento ha sido “*un escenario realmente extraordinario*”. Anelli ha destacado que “*ya a partir del segundo semestre del año 2021, tras las dificultades que han tenido las fábricas de todo el sector en la producción de los vehículos nuevos debido a los faltantes, han hecho explotar la demanda del usado como una alternativa para compensar la falta de vehículos. Este fenómeno ha reducido el stock de las marcas en el mercado de manera importante. Si analizamos por ejemplo el mercado de la tractors de vehículos seminuevos, se ha reducido más de un 75% debido a la escasez en el mercado de disponibilidad de estos vehículos.*”

Sin embargo, “*también ha sido otro año importante de ventas donde, además, hemos trabajado junto con nuestra Red de concesionarios para consolidar en el mercado la marca OK TRUCKS trabajando en nuestros pilares estratégicos que son la profesionalidad y la calidad, tanto de nuestro producto como de nuestros servicios*” ha añadido.

A las puertas del año 2023, el director de la marca de seminuevos de IVECO expone sus previsiones, e incide que el próximo año será otro más con escasez de vehículos de ocasión en el mercado, sobre todo en el primer semestre. “*La fabricación del vehículo nuevo está en camino de regularizar su producción, pero hasta que no se reduzca la cartera de vehículos que hay que producir a valores estándar, el vehículo seminuevo seguirá siendo una alternativa válida y hará que la demanda siga estando en auge.*” Asimismo, también será un año en el que la marca comenzará a comercializar las **primeras unidades de la tractora del IVECO S-WAY**. “*Este vehículo está teniendo un importante reconocimiento en el mercado. En OK TRUCKS nos estamos preparando para su comercialización, poniendo en marcha toda la oferta comercial para que los clientes tengan no solo un producto sino una oferta comercial totalmente comparable a la de un vehículo nuevo.*” señala el director de Preowned.

Las claves de OK TRUCKS: profesionalidad, calidad y excelencia en la atención al cliente

La marca de vehículos industriales seminuevos de IVECO se basa desde su lanzamiento en la profesionalidad, calidad y excelencia en el servicio. Entre sus claves, se encuentra la importancia por **aportar un bajo TCO** a sus clientes y maximizar así la eficiencia de los vehículos adquiridos. Roberto Anelli, quiso enfatizar las ventajas de TCO de un IVECO Stralis seminuevo, ya que *“desde que creamos la marca OK TRUCKS nos hemos ocupado de construir un producto que fuese para nuestro cliente realmente una alternativa competitiva de un vehículo nuevo. Hemos trabajado en ofertar un vehículo de calidad completamente reacondicionado y fiable apoyándolo con una oferta comercial basada en garantía y servicios de financiación, comparable a los vehículos nuevos”*.

Asimismo, los clientes reciben asesoramiento personalizado por parte del personal especializado y formado de IVECO. De esta forma, resulta más sencillo elegir el vehículo más adecuado entre una amplia gama de vehículos disponibles, adaptado a las necesidades de kilometraje, modelo y misión de cada empresa o autónomo, pero también en cuanto a las diferentes fórmulas de financiación que ofrece la financiera de la marca, cuyo producto más comercializado es el **renting a 36 y 48 meses**.

Aunque, según Anelli *“sin duda alguna, lo que más valoran es la garantía. Tenemos una oferta completa y flexible de garantía hasta un millón de kilómetros con validez en toda Europa. Este aspecto es el que, con distancia, aporta más seguridad y confianza al cliente a la hora de apostar por un vehículo seminuevo IVECO”*.

Más sostenibilidad

La sostenibilidad también supone una motivación a la hora de la elección de optar por un vehículo seminuevo. La contribución al medioambiente de este tipo de producto no sólo se debe a la reducción de emisiones emitidas durante su proceso de fabricación, sino que, además, gracias al mercado de vehículos de ocasión, también se reduce los residuos que genera un vehículo de ocasión cuando se retira de la circulación al darle una segunda vida.

Ante esto, Roberto Anelli no duda en confirmar que la sostenibilidad y la huella de carbono tienen cada vez más peso en las empresas. *“Sin duda, no hace falta hacer un profundo análisis para ver el impacto que está teniendo este aspecto en la sociedad. Tenemos ya que pensar de forma inmediata en el futuro de nuestro planeta. Desde la marca estamos preparados para dar respuesta a esa necesidad, contribuyendo en este camino con un producto y una oferta que no sólo se enfoca en la sostenibilidad, sino también en la rentabilidad que necesitan nuestros clientes. De hecho, este año ya hemos vendido más de 60 unidades de nuestro Stralis propulsados por gas natural licuado (GNL).”*

A pesar del crecimiento experimentado por este segmento, **aún persiste cierta inquietud a la hora de optar por un vehículo seminuevo**, especialmente, por las dudas que pueden generar el estado en el que estos vehículos se

encuentran o incluso, la propia antigüedad de este. Sin embargo, Roberto Anelli desmitifica estos clichés y ante un cliente que estuviera dudando en adquirir un seminuevo de OK TRUCKS, *“le diría que lo probará. La única manera de verificar si hemos dado este paso hacia la profesionalización y excelencia en calidad, es que viviera esa experiencia en primera persona, y comprobase el gran paso que hemos dado.”*

IVECO

IVECO es una marca de Iveco Group N.V. (MI: IVG). IVECO diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de vehículos comerciales ligeros, medianos y pesados, camiones todoterreno y vehículos para aplicaciones como misiones todoterreno.

La amplia gama de productos de la marca incluye la Daily, un vehículo que cubre el segmento de peso del vehículo de 3,3 a 7,2 toneladas, el Eurocargo de 6 a 19 toneladas y, en el segmento pesado por encima de las 16 toneladas, la gama IVECO WAY con el IVECO de carretera. S-WAY, el todoterreno IVECO T-WAY y el IVECO X-WAY para misiones todoterreno ligeras.

IVECO emplea a cerca de 21.000 personas en todo el mundo. Gestiona centros de producción en 7 países de Europa, Asia, África, Oceanía y América Latina, donde produce vehículos con las últimas tecnologías avanzadas. 4.200 puntos de venta y servicio en más de 160 países garantizan asistencia técnica dondequiera que esté trabajando un vehículo IVECO.

Para más información, contactar con:

Sonia Navarro
Directora de Comunicación IVECO España
Teléfono: +34 913 252 380
Email: prensa.iveco@cnhind.com