



### La red de Volkswagen Vehículos Comerciales cierra el mejor semestre de su historia en España con una rentabilidad récord

- Los concesionarios de Volkswagen Vehículos Comerciales han registrado una rentabilidad media del 2,3%
- Junio ha sido el mejor mes en la historia de Volkswagen Vehículos Comerciales en España: 2.430 entregas y liderazgo en el canal privado
- Con más de 10.000 unidades matriculadas entre enero y junio, la marca creció un 53%, tres veces más que la media del mercado, logrando una cuota de penetración récord
- Excelentes resultados de gestión en el negocio de VO y posventa, que han registrado crecimientos de doble dígito
- La llegada del ID. Buzz 7 plazas, Caddy PHEV, Nueva California y Nuevo Transporter confirman el excelente ciclo de producto que vive la marca
- Alberto Teichman, director general de Volkswagen Vehículos Comerciales: "En conjunto ha sido un semestre extraordinario. Estamos en el mejor momento a nivel de producto y tecnología en la historia de la marca. La llegada de nuevos modelos, como el Caddy PHEV con cerca de 100 kilómetros de autonomía 100% eléctrica, nos va a permitir consolidar los resultados de cara a final de año y seguir avanzando en nuestra estrategia commerce de especialización y de reparto ecológico en la última milla"

Madrid, 16 de julio de 2024 – Volkswagen Vehículos Comerciales ha cerrado el primer semestre con cifras récord y crecimiento de doble dígito en los principales indicadores de negocio. Un balance que se ha visto reflejado en la cuenta de resultados de su red de concesionarios. La rentabilidad de la red es una de las prioridades de la marca en su estrategia de crecimiento.

La rentabilidad de la red de concesionarios de Volkswagen Vehículos Comerciales en España ha marcado un nuevo hito. En términos porcentuales, la rentabilidad media en los seis primeros meses del año se ha situado en el 2,3%. «La rentabilidad de nuestra red es una referencia en el sector y uno de

**Volkswagen Vehículos Comerciales**  
Eva Vicente  
Directora de Comunicación y RR.PP.  
E-mail: [eva.vicente@volkswagengroup.es](mailto:eva.vicente@volkswagengroup.es)

Ana Rivas  
Jefa de Prensa de Corporativo de Volkswagen y Volkswagen Vehículos Comerciales  
E-mail: [ana.rivas@volkswagen.es](mailto:ana.rivas@volkswagen.es)

Joaquín Torres  
Jefe de Prensa de Producto de Volkswagen y Volkswagen Vehículos Comerciales  
E-mail: [joaquin.torres.volkswagen.es](mailto:joaquin.torres.volkswagen.es)



Para más información:

<https://comunicacion.comerciales.volkswagen.es/>

nuestros objetivos prioritarios como compañía», explica Alberto Teichman, director general de Volkswagen Vehículos Comerciales.

En el análisis de las ventas, sin duda, junio ha puesto el colofón a un primer semestre extraordinario. Ha sido el mejor mes en la historia de Volkswagen Vehículos Comerciales en España, que ha liderado el canal privado, con un 19% de cuota de penetración. Las 2.431 unidades matriculadas en junio han multiplicado por dos las cifras del pasado año (1.258 entregas).

De esta forma, la marca logró terminar el primer semestre con una cuota de mercado récord, del 11,7%, gracias a unas ventas que suman 10.076 vehículos, frente a los 6.600 del mismo periodo de 2023. Esto supone un crecimiento del 53%, tres veces superior a la media del mercado. En este periodo, se matricularon un total de 85.424 vehículos comerciales ligeros en España (+18,4%), según los datos de Anfac (Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones).

En el análisis por segmentos, el Caddy continúa siendo un pilar clave de la gama por su volumen de matriculaciones. Unas ventas que superan las 3.600 unidades y un crecimiento del 46% confirman la fortaleza de este modelo. La gama T –Transporter, Caravelle, Multivan y California- también ha evolucionado de forma muy positiva. Con un incremento de más del 65% en los seis primeros meses (4.432 unidades), se ha posicionado como líder del segmento, aun encontrándose Transporter, Caravelle y California en su ciclo final de vida.

También destacan los resultados del Crafter, con un crecimiento del 38% y 1.373 unidades matriculadas. Por su parte, el nuevo Amarok está teniendo una excelente acogida en el mercado. El pick-up premium de Volkswagen Vehículos Comerciales ha multiplicado por cinco sus entregas, que alcanzaron las 211 unidades en el primer semestre. Igualmente positivos son los datos del Grand California, con 67 unidades y un crecimiento del 378%.

En lo que se refiere al ID. Buzz, las ventas de este modelo en el acumulado del año se situaron en 355 unidades, un 9% menos que la cifra del año anterior, en un contexto de debilidad del mercado de vehículos eléctricos en España.

### **Fortaleza de la gama**

“En conjunto ha sido un semestre extraordinario”, explica Alberto Teichman, director general de Volkswagen Vehículos Comerciales en España. “Estamos en el mejor momento a nivel de producto y tecnología en la historia de la marca. La llegada de nuevos modelos, como el Caddy PHEV con cerca de 100 kilómetros de autonomía, nos va a permitir consolidar los resultados de cara a final de año y seguir avanzando en nuestra estrategia commerce de especialización y de reparto ecológico en la última milla”, añade el directivo.

En este sentido, Volkswagen Vehículos Comerciales completará su gama de modelos con importantes lanzamientos en los próximos meses, como el nuevo California, icono de las furgonetas camper, que se ofrecerá por primera vez con propulsión híbrida enchufable, junto con un sistema de tracción total.

Durante este mes de julio, se han abierto también los pedidos del ID.Buzz de 7 plazas, que llegará a nuestro mercado después del verano. Y a final de mes, se abrirán los pedidos del ID. Buzz GTX, el Bulli 100% eléctrico con hasta 7 plazas y el más potente de todos los tiempos.

Junto a estos dos nuevos modelos de la Familia ID., a final de año, Volkswagen Vehículos Comerciales estrena el Caddy PHEV. Con cerca de 100 kilómetros de autonomía 100% eléctrica, el Caddy híbrido enchufable permitirá a la marca consolidarse en el segmento de mercado de mayor volumen y seguir avanzando en su estrategia de sostenibilidad con el objetivo de liderar el reparto ecológico en la última milla. Completa este ciclo de renovación de producto el nuevo Transporter, que llegará también en el último trimestre del año.

## **Previsión 2024**

Además de la buena evolución de las ventas, una de las claves de los buenos resultados de Volkswagen Vehículos Comerciales en este primer semestre ha sido la excelente gestión en dos áreas de negocio muy importantes. La marca ha tenido crecimientos de doble dígito tanto en el área de Posventa, como en VO. De esta forma, Volkswagen Vehículos Comerciales ha cerrado los seis primeros meses con una facturación récord por venta de recambios, con un 10% de crecimiento respecto a la cifra de 2023. La marca continúa su proceso de especialización a través de su programa Service Plus, que cuenta ya con 20 instalaciones, y su oferta de soluciones estandarizadas.

En el área de Vehículos de Ocasión la evolución ha sido también muy positiva, con un incremento del volumen de ventas del 30% respecto al mismo periodo de 2023.

Para este año, Alberto Teichman prevé un mercado de unas 165.000 unidades, lo que supondría un incremento del 12,8% respecto al volumen de 2023. "La evolución del mercado es buena, pero estamos lejos de la barrera de los 200.000 vehículos, que sería el volumen que le corresponde a un mercado como el español. La antigüedad del parque, que en el caso de los vehículos comerciales está en 14,4 años, continúa siendo un problema para la seguridad y el medioambiente", concluye el directivo.